Келли Макгонигал

Сила воли

Как развить и укрепить



Kelly McGonigal
The Willpower Instinct

[Хороший перевод!]

Три причины прочитать эту книгу

- Вы научитесь достигать поставленных целей
- Вы сможете избавиться от вредных привычек
- Вы узнаете, как изменить свою жизнь

Эту книгу хорошо дополняют:

Тайм-драйв
Глеб Архангельский

Как быстро привести дела в порядок
Дэвид Аллен

Цельная жизнь
Лес Хьюитт, Джек Кэнфилд и Марк Виктор Хансен

Личное развитие
Стивен Павлина

Стратегия и толстый курильщик
Дэвид Майстер

Kelly McGonigal

The Willpower Instinct

How Self-Control Works, Why It Matters, and What You Can Do to Get More of It

AVERY a member of Penguin Group (USA) Inc.
New York

Келли Макгонигал

Сила воли

Как развить и укрепить

Перевод с английского Ксении Чистопольской

Издательство «Манн, Иванов и Фербер»
Москва, 2012

УДК 612.3
ББК 28.70
М15

Издано с разрешения литературного агентства Andrew Nurnberg

На русском языке публикуется впервые

Иллюстрации для книги предоставлены Тиной Павлато из Visual Anatomy Limited (гл. 1, 5), Халом Эрснером-Хершфилдом и Джоном Бароном (гл. 7)

Макгонигал, К.

М15 Сила воли. Как развить и укрепить / Келли Макгонигал; пер. с англ. Ксении Чистопольской. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. - 320 с.

ISBN 978-5-91657-382-4

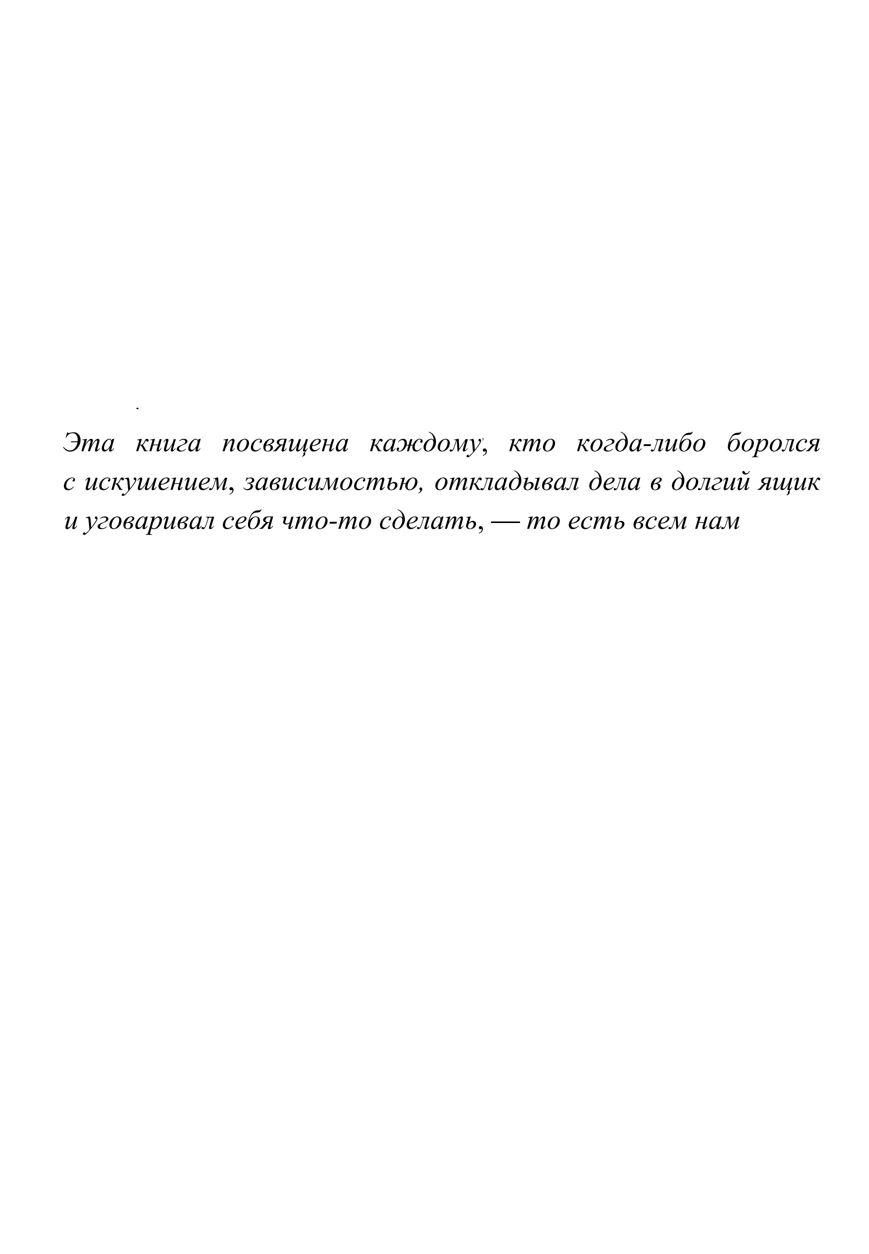
От силы воли зависят физическое здоровье, финансовое положение, отношения с окружающими и профессиональный успех - это известный факт. Но почему же нам так часто не хватает этой самой силы воли: в один миг мы владеем собой, а в другой - нас захлестывают чувства и мы теряем контроль?

Стэнфордский профессор Келли Макгонигал, обобщив результаты новейших исследований, объясняет, как заменить вредные привычки полезными, как перестать откладывать дела на последний момент, научиться сосредотачиваться и справляться со стрессом. По методике Макгонигал воспитать в себе силу воли оказывается удивительно легко - и неважно, для чего она вам нужна: похудеть, бросить курить, заняться спортом, перестать проверять почту каждые пять минут или найти новую работу. Вы даже не представляете, насколько недооцениваете свои возможности!

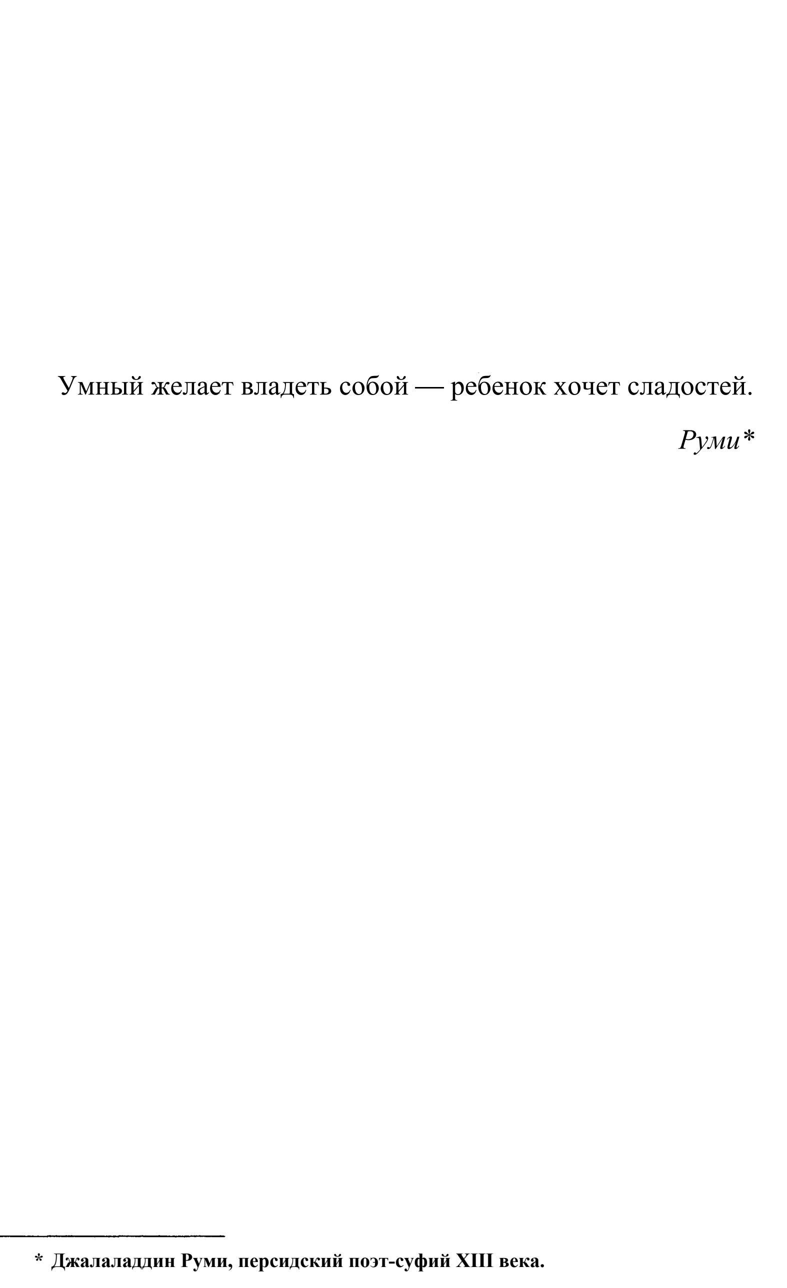
УДК 612.3
ББК 28.70

ISBN 978-5-91657-382-4

Оглавление



Эта книга посвящена каждому, кто когда-либо боролся с искушением, зависимостью, откладывал дела в долгий ящик и уговаривал себя что-то сделать, — то есть всем нам



Умный желает владеть собой — ребенок хочет сладостей.

*Руми**

* Джалаладдин Руми, персидский поэт-суфий XIII века.

Предисловие Ознакомительное занятие по курсу «Наука о силе воли»

Кому я ни скажу, что читаю курс о силе воли, мне почти всегда отвечают: «О, ее-то мне и не хватает». Сегодня больше, чем когда-либо, люди понимают, что сила воли — способность управлять вниманием, чувствами и желаниями — влияет на физическое здоровье, финансовое положение, близкие отношения и профессиональный успех. Нам всем это известно. Мы знаем, что должны полностью контролировать свою жизнь: то, что едим, делаем, говорим, покупаем.

Однако большинство людей чувствуют себя на этой стезе неудачниками: в один миг они владеют собой, а в другой — их захлестывают чувства и они теряют контроль. По данным Американской психологической ассоциации, общество считает, что нехватка силы воли — главная причина трудностей на пути к цели. Многие люди испытывают вину за то, что подводят себя и окружающих. Многие оказываются во власти собственных мыслей, чувств, пристрастий — их поведение продиктовано скорее импульсами, чем осознанным выбором. Даже наиболее поднаторевшие в самоконтроле устают держать оборону и спрашивают себя, неужели жизнь и вправду должна быть так тяжела.

Моя задача как специалиста по психологии здоровья и преподавателя, ведущего занятия по программе

оздоровления на медицинском факультете Стэнфордского университета, — учить людей управляться со стрессом и принимать здравые решения. Я годами наблюдала, как люди боролись с собой, чтобы изменить свои мысли, чувства, тела и привычки, и поняла, что представления этих страдальцев о силе воли мешали их успеху и вызывали ненужное напряжение. Хотя наука могла им помочь, люди плохо воспринимали сухие факты и продолжали полагаться на старые стратегии, которые, как я вновь и вновь убеждалась, были не просто неэффективны — они выходили боком, вели к саботажу и потере контроля.

Это подвигло меня на создание курса «Наука о силе воли», который я читаю в рамках программы дополнительного образования в Стэнфордском университете. Курс обобщает результаты новейших исследований психологов, экономистов, нейробиологов и врачей и объясняет, как разрушить старые привычки и выработать полезные, побороть медлительность, научиться сосредотачиваться и справляться со стрессом. Он раскрывает, почему мы поддаемся искушению и как найти в себе силы устоять. Он показывает, насколько важно понимать пределы самоконтроля, и предлагает лучшие стратегии для воспитания силы воли.

К моему восторгу, «Наука о силе воли» быстро стала одним из самых популярных курсов, которые когда-либо предлагала стэнфордская программа дополнительного образования. На первом же занятии нам пришлось четырежды менять аудиторию, чтобы вместить непрерывно прибывающую публику. Управляющие корпораций, учителя, спортсмены, медицинские работники и прочие любопытствующие заполнили одну из самых просторных аудиторий Стэнфорда. Студенты начали приводить супругов, детей и коллег, чтобы приобщить их к заветным знаниям.

Я надеялась, что курс будет полезен этой разношерстной компании. Цели людей, посещавших занятия, разнились:

кто-то хотел бросить курить или сбавить вес, а кто-то — вылезти из долгов или стать хорошим родителем. Но результат поразил даже меня. Спустя четыре недели при опросе 97 процентов студентов сообщили, что стали лучше понимать собственное поведение, а 84 процента — что благодаря предложенным стратегиям их сила воли окрепла. К концу курса слушатели рассказывали, как преодолели 30-летнюю тягу к сладостям, наконец-то заплатили налоги, перестали орать на детей, начали регулярно заниматься спортом и ощутили, что в целом больше довольны собой и отвечают за свои решения. Их оценка курса: он изменил их жизни. Студенты были единодушны: «Наука о силе воли» дала им четкие стратегии развития самоконтроля и силы добиться того, что так много для них значило. Научные выводы были одинаково полезны и выздоравливающему алкоголику, и человеку, который не мог оторваться от электронной почты. Стратегии самоконтроля помогали людям избегать искушений: шоколада, видеоигр, шопинга и даже женатого коллеги. Студенты посещали занятия, чтобы достичь таких личных целей, как пробежать марафон, открыть бизнес, справиться со стрессом от потери работы, семейных конфликтов и страшного пятничного диктанта (вот что бывает, когда мамы приводят на занятия детей).

Конечно, как и всякий честный преподаватель, я признаюсь, что тоже многому научилась у студентов. Они засыпали, когда я слишком долго гундосила о чудесах научных открытий, но забывала упомянуть, при чем тут сила воли. Они быстро сообщали мне, какие стратегии работали в реальном мире, а какие проваливались (лабораторным экспериментом никогда этого не добиться). Они творчески подходили к еженедельным заданиям и делились со мной новыми способами, как превращать абстрактные теории в полезные правила для повседневной жизни. Эта книга совмещает

лучшие научные достижения и практические упражнения курса, основывается на новейших исследованиях и опыте сотен моих студентов.

Чтобы успешно владеть собой, надо знать свои слабости

Большинство книг о жизненных переменах: новых диетах или способах обретения финансовой свободы — помогут определить цели и даже укажут, как их достичь. Но если бы нам хватало осознания того, что мы хотим исправить, сбывалось бы каждое данное себе новогоднее обещание, а мой класс пустовал бы. Редкая книга подскажет, почему вы не заняты тем, чем нужно.

Я верю, что лучший способ развить самоконтроль — понять, как и почему вы его теряете. Знание того, что скорее побудит вас сдаться, не настроит вас на неудачу, как боятся многие. Оно послужит вам опорой и поможет обойти ловушки, в которых сила воли склонна вам изменять. По результатам исследований, люди, которые думают, будто у них крепкая воля, в действительности гораздо чаще теряют самообладание при искушении*. Например, курильщики, особенно радужно оценивающие свою способность воздержаться от сигареты, с гораздо большей вероятностью принимаются за старое четыре месяца спустя, а у чрезмерно оптимистичных худеющих минимальная вероятность сбросить

*** Это искажение распространяется не только на силу воли. Например, люди, которые считают, что легко могут делать несколько дел одновременно, легче других отвлекаются на посторонние раздражители. Это явление известно как эффект Даннинга — Крюгера, и впервые о нем сообщили два психолога из Корнелльского университета. Они обнаружили, что люди переоценивают разные свои способности, например чувство юмора, грамотность, рассудительность. Этот эффект наиболее выражен у людей, чьи навыки особенно слабы: те, чьи оценки за тест попадают в 12-й процентиль, в среднем склонны оценивать свой результат на уровне 62-го процентиля. Это объясняет, помимо прочего, большой объем прослушиваний на шоу талантов.**

вес. Почему? Им не удается предсказать, когда, где и почему они поддадутся искушению. Они подвергают себя большим соблазнам, например зависают в курящих компаниях или расставляют по дому вазы с печеньем. Срывы их искренне изумляют, и они сдаются при малейшей трудности.

Знание о себе — особенно о том, как мы ведем себя, когда сила воли нас подводит, — основа самоконтроля. Поэтому курс «Наука о силе воли» и данная книга посвящены распространенным сбоям самообладания. Каждая глава разоблачает общепринятое заблуждение о самоконтроле и предлагает новый подход к волевым испытаниям. Мы произведем своеобразное вскрытие каждой нашей оплошности. Что приводит к неудаче, когда мы поддаемся соблазну или откладываем то, что должны сделать? Что это за фатальная ошибка и почему мы ее совершаем? Самое главное, мы найдем способ спасти себя от злого рока и превратим знания об ошибках в стратегии успеха.

Я надеюсь, что, прочитав книгу, вы поймете свое несовершенное, но совершенно человеческое поведение. Наука о силе воли показывает, что каждый из нас так или иначе борется с искушениями, зависимостью, рассеянностью и медлительностью. Все эти слабости не изобличают в нас личную несостоятельность — это универсальные явления, часть нашей человеческой сущности. Если моя книга всего лишь поможет вам увидеть, что вы далеко не одиноки в своей «волевой борьбе», я буду счастлива. Но мне бы очень хотелось, чтобы дело продвинулось дальше и стратегии из этой книги дали вам возможность по-настоящему и надолго изменить свою жизнь.

Как использовать эту книгу

Станьте исследователем силы воли

Меня обучали как исследователя, и первое, что я усвоила: теории — хорошо, но факты — лучше. Поэтому я попрошу

вас отнестись к книге как к эксперименту. Научный подход к самоконтролю не ограничивается лабораторией. Вы можете — и должны — сделать себя объектом собственного естественного эксперимента. Пока читаете книгу, не принимайте моих слов на веру. Я буду аргументировать свои рассуждения, но попрошу вас проверять их на практике. Проведите свое исследование, узнайте, что верно для вас, что помогает вам.

В каждой главе вы найдете два типа заданий, которые помогут вам стать исследователями силы воли. Первый называется «Под микроскопом». Это вопросы о том, что сейчас происходит в вашей жизни. Прежде чем что-то менять, нужно это разглядеть. Например, я попрошу вас отмечать, когда вы наиболее склонны поддаваться искушению, как голод влияет на ваши траты. Я попрошу вас обращать внимание, что́ вы говорите себе, когда ваша воля подвергается испытанию, в том числе когда вы откладываете дела на потом, и как вы сами оцениваете успехи и поражения своей воли. Я даже попрошу вас проводить полевые исследования, например отследить, как продавцы используют интерьер магазина, чтобы ослабить ваш самоконтроль. В каждом подобном случае займите беспристрастную позицию любопытного наблюдателя — так ученый пялится в микроскоп, надеясь открыть что-то захватывающее и полезное. Не стоит есть себя за всякую свою слабость или сетовать на современный мир с его искушениями (первое излишне, а о втором я позабочусь).

В каждой главе вы также найдете «Эксперименты». Это практические стратегии улучшения самоконтроля, взятые из научных исследований или теорий. Они помогут вам укрепить силу воли в жизненных испытаниях. Я настоятельно рекомендую непредвзято отнестись ко всем методам, даже если вам покажется, будто некоторые противоречат здравому смыслу (таких будет много). Они проверены

студентами моего курса, и, хотя не каждая стратегия подойдет любому, все они заслужили наивысших похвал. А как же те, что хорошо звучали в теории, но с треском провалились на практике? Их вы здесь не найдете.

Эти эксперименты — замечательный способ перестать буксовать и найти новые решения старых проблем. Я рекомендую вам проверить разные стратегии и по опыту понять, что помогает вам лучше всего. Поскольку это эксперименты, а не экзамены, вам их не завалить — даже если решите попробовать прямо противоположное тому, что предлагает наука (в конце концов, ей нужны и скептики). Делитесь этими методами с друзьями, семьей, коллегами, смотрите, что срабатывает у них. Это всегда познавательно, и вы сможете воспользоваться наблюдениями, чтобы отточить собственные навыки.

Ваше испытание силы воли

Чтобы извлечь из книги максимальную пользу, я советую вам выбрать одно испытание силы воли, на котором вы будете проверять все идеи. У каждого человека есть свои слабости. Некоторые из них универсальны, например в нас биологически заложена тяга к сладкому и жирному и всем нам приходится сдерживаться, чтобы не опустошить в одиночку местную кондитерскую. Но многие волевые испытания уникальны. То, что одного человека притягивает, другого может отталкивать. То, что увлекает одного, другому покажется скучным. И кто-то с радостью заплатит за возможность заняться тем, что вы все никак не соберетесь сделать. Однако каковы бы ни были трудности, они одинаково сказываются на всех нас. Вы примерно так же жаждете шоколада, как курильщик тоскует по сигарете или как шопоголику не терпится опустошить свой кошелек. Вы отговариваете себя от занятий спортом, точно так же как какой-то человек

оправдывает себя за то, что не оплатил просроченные счета, а другой — что не посидел лишний вечер за книжками.

Возможно, ваше испытание силы воли — то, чего вы всегда избегали (назовем его испытанием силы «Я буду»), или какая-то привычка, от которой вы хотите избавиться (испытание силы «Я не буду»). Вы также можете выбрать важную жизненную цель, которой хотите уделять больше сил и внимания (испытание силы «Я хочу»), например следить за здоровьем, справляться с нагрузками, стать лучшим родителем, достичь успеха в карьере. Рассеянность, искушения, импульсивность и медлительность настолько универсальные испытания, что советы из данной книги подойдут для любой цели. К тому времени, как вы закончите чтение, вы будете лучше понимать свои слабости и вооружитесь новым набором стратегий самоконтроля.

Действуйте не спеша

Эта книга содержит 10-недельный образовательный курс. Она разделена на 10 глав, каждая из которых описывает одну ключевую идею, ее научные обоснования и то, как ее можно применить к вашим целям. Идеи и стратегии взаимосвязаны, и задания каждой главы готовят вас к последующим.

Хотя вы можете прочесть всю книгу за выходные, я советую сбавить темп, когда дело дойдет до воплощения стратегий. На моих занятиях студенты по целой неделе наблюдают, как каждая идея отзывается в их жизнях. Каждую неделю они пробуют один новый способ самоконтроля, а в конце сообщают, какой помог им больше. Я советую вам применить тот же подход, особенно если вы намерены использовать книгу для определенной цели, например, чтобы сбросить вес или обрести контроль над расходами. Дайте себе время, чтобы испробовать все упражнения и поразмыслить. Выбирайте одну стратегию из каждой главы — ту,

что больше всего подходит к вашей проблеме, и не пробуйте 10 новых методов враз.

Вы можете воспользоваться 10-недельной структурой книги в любое время, когда захотите что-то изменить в своей жизни или достичь какой-либо цели. Некоторые мои студенты проходили курс не единожды, всякий раз выбирая новое испытание. Но если вы решили сначала прочитать книгу целиком — наслаждайтесь, и не старайтесь поспевать за размышлениями и упражнениями по пути. Запомните то, что показалось вам наиболее интересным, а потом вернитесь, когда будете готовы воплотить идеи в жизнь.

Приступим

Вот ваша первая задача: выберите одно испытание для путешествия в науку о силе воли. И жду вас в первой главе: мы вернемся в прошлое, чтобы понять, как возникла сила воли — и как извлечь из нее пользу.

Под микроскопом: выберите свое испытание силы воли

Если вы этого еще не сделали, теперь пришло время выбрать волевое испытание, к которому вы будете применять идеи и стратегии из книги. Следующие вопросы помогут вам его определить:

- ***Испытание силы «Я буду».*** **Есть ли что-то, чем вы хотите заниматься больше всего на свете, или то, что вы хотите перестать откладывать на потом, так как знаете, что это здорово облегчит вам жизнь?**
- ***Испытание силы «Я не буду».*** **Какая ваша самая «прилипчивая» привычка? От чего бы вы хотели избавиться или что бы вы хотели делать реже, потому что это вредит вашему здоровью, мешает вашему счастью или успеху?**
- ***Испытание силы «Я хочу».*** **Какая ваша самая важная долгосрочная цель, которой вы хотите посвятить свои силы? Какое безотлагательное «хочу» с наибольшей вероятностью может соблазнить вас и отвлечь от этой цели?**

1. «Я буду», «Я не буду», «Я хочу»: что такое сила воли и почему она важна

Когда вы задумываетесь о том, что требует силы воли, какая мысль в первую очередь приходит вам на ум? Для большинства из нас классическое испытание силы воли — искушение, будь то пончик, сигарета или приключение на одну ночь. Когда люди говорят: «Я безвольный», обычно это означает: «Мне трудно сказать нет, когда мой рот, желудок, сердце или... (подставьте свою часть тела) хочет сказать да». Называйте это силой «Я не буду».

Но умение говорить нет — лишь одна из составляющих силы воли. В конце концов, «просто скажи нет» — три любимых слова волынщиков и лежебок со всего мира. Временами гораздо важнее сказать да — иначе как сделать все то, что вы откладываете на завтра (или навсегда)? Сила воли помогает вам включить это в список сегодняшних дел, даже когда неуверенность, мелкие заботы или нескончаемый поток телевизионных реалити-шоу пытаются вас переубедить. Эту способность делать, что должно, даже если какая-то часть вашей души этого не желает, мы назовем силой «Я буду».

Силы «Я буду» и «Я не буду» — две стороны самоконтроля, но он ими не ограничивается. Чтобы говорить впопад нет и да, нужна третья сила: способность помнить, чего вы

действительно хотите. Понимаю, вам кажется, будто вы и впрямь хотите шоколадный коржик, третий мартини или отгул. Но, сталкиваясь с искушением или заигрывая с медлительностью, вы должны помнить, что на самом деле хотите влезть в узкие джинсы, получить повышение, погасить долг по кредитке, сохранить брак или не сесть в тюрьму. Иначе что удержит вас от сиюминутных желаний? Чтобы владеть собой, нужно знать, что́ для вас по-настоящему важно. Это сила «Я хочу».

Самообладание — это управление тремя силами: «Я буду», «Я не буду» и «Я хочу», и оно помогает вам достичь целей (или не попасть в беду). Как мы убедимся, мы — человеческие существа — являемся счастливыми обладателями мозгов, которые поддерживают все три функции. По сути, развитие этих трех сил и определяет нас как человеческий вид. Прежде чем мы перейдем к грязному делу — анализу, почему у нас не получается их использовать, давайте проникнемся, какая это удача, что они у нас есть. Мы заглянем в мозг и увидим, где совершается таинство, а также узнаем, как нам натренировать силу воли. Мы также вкратце остановимся на том, почему силу воли бывает трудно найти и как привлечь к делу другую уникальную человеческую способность — самосознание, чтобы наша выдержка не знала поражений.

Откуда у нас сила воли

Вообразите: мы перенеслись на 100 тысяч лет назад, и вы новехонький гомо сапиенс среди всего эволюционировавшего многообразия. Да, я подожду, пока вы порадуетесь своим отстоящим большим пальцам, прямой осанке, подъязычной кости (которая позволяет вам выработать некое подобие речи, хотя я уверена, что ни слова не разберу). Кстати, поздравляю: вы умеете разводить огонь (не устраивая пожар),

а также рисовать буйволов и бегемотов с помощью передовых каменных инструментов.

Несколько поколений назад ваши жизненные задачи были так просты: 1) находить обед; 2) размножаться; 3) избегать неожиданных встреч с Crocodylus anthropophagus (в переводе с латыни — «крокодил, который лопает человеков»). Но вы выросли в дружном племени и зависите от других гомо сапиенс в вопросах выживания. Это означает, что к вашему списку приоритетов приходится добавить «не злить никого по ходу дела». Общинность подразумевает сотрудничество и распределение ресурсов: нельзя просто брать, что хочется. Если вы утянете чей-то бутерброд с буйволятиной или друга-подружку, вас могут изгнать из племени и даже убить (не забудьте, у других гомо сапиенс тоже есть острые каменные инструменты, а ваша кожа намного тоньше бегемотьей). Более того, племя вам необходимо: оно заботится о вас, когда вы хвораете или ранены, а потому не можете охотиться или собирать ягоды. Даже в каменном веке правила, как завоевать друзей и оказывать влияние на людей, были похожи на сегодняшние: помогайте, когда соседу потребуется кров, делитесь обедом, даже если вы еще не наелись, и подумайте дважды, прежде чем сказать: «Эта набедренная повязка тебя полнит». Иными словами: пожалуйста, хоть немного следите за собой.

На кону не только ваша жизнь. Выживание всего племени зависит от вашей способности выбирать, с кем драться (желательно не со своими) и с кем сочетаться браком (не с двоюродными родственниками: нужно повышать генетическое разнообразие, иначе все ваше племя скосит одна болезнь). А если вам посчастливилось найти пару, ожидается, что вы соединитесь на всю жизнь, а не на разок за соседним кустом. Да, у вас, человека (почти) современного, появилась уйма новых способов попасть в передрягу благодаря проверенным временем пищевому, агрессивному и сексуальному инстинктам.

Так возникла потребность в том, что мы теперь называем силой воли. В ходе (до)истории растущий уровень сложности наших социальных миров требовал все большего самообладания. Потребность вписываться, сотрудничать и поддерживать долгосрочные отношения загрузила наш первобытный мозг, и он развил-таки стратегии самоконтроля. Современные мы — это ответ на те давние требования. Наш мозг наверстал недостающее, и вуаля: у нас появилась сила воли — способность контролировать свои порывы, которая и помогла нам стать людьми в полном смысле этого слова.

Зачем она нам сейчас

Вернемся к современной жизни (конечно, оставьте при себе свои отстоящие большие пальцы, но, наверное, вы захотите слегка приодеться). Сила воли превратилась из того, что отличает людей от других животных, в то, что отличает людей друг от друга. Возможно, все мы родились со способностью к самоконтролю, но некоторые используют ее чаще других. Люди, которые лучше управляют своим вниманием, чувствами и действиями, успешней, как ни взгляни. Они здоровее и счастливее. Близкие отношения приносят им больше радости и длятся дольше. Они больше зарабатывают и добиваются большего в карьере. Они лучше справляются со стрессом, разрешают конфликты и преодолевают невзгоды. Они даже живут дольше. Если сравнить силу воли с прочими добродетелями, она окажется наивысшей. Самоконтроль в большей степени, чем интеллект, предопределяет успехи в университете (получи, школьный тест на способности к обучению*), он вносит больший вклад в эффективное

*** Школьный тест на способности к обучению (Scholastic Aptitude Test) — стандартизованный тест для приема в высшие учебные заведения США, используется наряду со средним школьным баллом, оценивает общую грамотность и математические способности.** ***Прим. пер.***

руководство, чем харизма (прости, Тони Роббинс*), и важнее для семейного счастья, чем чуткость (да, секрет долгого брака зависит от того, научились ли вы держать язык за зубами). Если мы хотим жить лучше, сила воли — отнюдь не плохое начало. Для этого мы попросим наш мозг стандартной комплектации слегка поднапрячься. Итак, приступим: посмотрим, с чем нам приходится работать.

Нейробиология «Я буду», «Я не буду» и «Я хочу»

Наши современные возможности самоконтроля — результат давней необходимости быть хорошими соседями, родителями, супругами. Но как именно ответил на нее человеческий мозг? Похоже, развитием префронтальной коры — обширным участком нервных угодий прямо на уровне лба и глаз. На протяжении почти всей эволюционной истории префронтальная кора контролировала преимущественно физические действия: ходьбу, бег, хватание, толкание — это своего рода первичный самоконтроль. У человека префронтальная кора разрослась, увеличились ее связи с другими зонами мозга. Из всех биологических видов у нас данная область занимает самый большой процент от всей поверхности мозга: это одна из причин, по которой ваш пес не делает запасов на черный день. По мере роста у префронтальной коры появлялись новые функции: она стала управлять тем, на что вы обращаете внимание, о чем думаете, даже что чувствуете. Так ей лучше удается контролировать то, что вы *делаете.*

Роберт Сапольски, нейробиолог из Стэнфордского университета, доказал, что главная задача современной

*** Тони Роббинс — автор книг о лидерстве в жанре популярной психологии. *Прим. пер.***

префронтальной коры — склонять мозг (а следовательно, и вас) к тому, «что труднее». Когда легче валяться на диване, ваша префронтальная кора заставляет вас пожелать подняться и побегать. Когда легче сказать десерту да, ваша префронтальная кора вспоминает причины, по которым вместо него лучше заказать пустой чай. И если легче отложить дела на завтра, именно префронтальная кора помогает вам открыть файл и поработать.



Сила воли в мозге

Префронтальная кора — не какая-то там клякса серого вещества: в ней есть три основные области, которые делят между собой задачи «Я буду», «Я не буду» и «Я хочу». Одна зона находится в верхней левой части и отвечает за силу «Я буду». Она помогает вам начать и продолжать заниматься скучными, трудными или напряженными делами, например оставаться на беговой дорожке, когда вы бы предпочли уже отправиться в душ. Правая сторона, напротив, отвечает за силу «Я не буду» и не дает следовать всем импульсам и желаниям без разбора. Можете поблагодарить ее за недавний случай, когда вы хотели прочитать за рулем эсэмэску, но предпочли смотреть на дорогу. Вместе две эти области контролируют то, что вы делаете.

Третья зона, чуть ниже и по центру префронтальной коры, следит за вашими целями и стремлениями. Она решает, чего вы хотите. Чем быстрее срабатывают ее нервные клетки, тем более рьяно вы действуете или противостоите искушению. Эта часть префронтальной коры помнит, что вы действительно хотите, даже когда весь остальной мозг вопит: «Съешь это! Выпей это! Выкури это! Купи это!»

Под микроскопом: что труднее?
Каждое испытание силы воли требует чего-то трудного, например устоять перед искушением или *не* стоять столбом в напряженной ситуации. Вообразите, что вы столкнулись со своим испытанием. Что самое сложное? Почему вам так тяжело? Что вы чувствуете, когда представляете себя в деле?

Умопомрачительный случай потери силы воли

Насколько важна префронтальная кора для самоконтроля? На этот вопрос можно ответить, если узнать, что бывает, когда ее теряют. Самый знаменитый случай повреждения префронтальной коры головного мозга — история Финеаса Гейджа. И предупреждаю: это кровавая история. Лучше отложите в сторону бутерброд.

В 1848 году Финеас Гейдж в свои 24 года командовал бригадой железнодорожных рабочих. Подчиненные считали его лучшим бригадиром, уважали и любили его. Друзья и семья описывали его как спокойного, уравновешенного человека. Личный врач, Джон Мартин Харлоу, сообщал, что подопечный был силен и телом, и духом, «обладал железной волей и стальными мускулами».

Но все переменилось в среду 13 сентября в 4:30 пополудни. Гейдж с бригадой расчищал взрывчаткой путь для строительства железной дороги между Бёрлингтоном и Ратлендом в штате Вермонт. Гейдж закладывал заряды. Процедура повторялась уже тысячу раз, но внезапно что-то пошло не так. Взрыв произошел слишком рано, и метровая трамбовка пробила Гейджу череп. Она вошла в левую щеку,

пронзила лобные доли и приземлилась в 30 метрах от него, прихватив с собой какое-то количество серого вещества.

Возможно, вы вообразили себе, что Гейджа постигла мгновенная смерть. Но нет, Гейдж не умер. По свидетельствам очевидцев, он даже не вырубился. Рабочие просто посадили его на тачку и дотолкали два километра до таверны, в которой он остановился. Врач аккуратненько залатал Гейджа, вернув на место крупные осколки черепа, собранные с места происшествия, и наложил швы.

На полное физическое выздоровление у Гейджа ушло более двух месяцев (возможно, во многом ему мешали радикальные назначения доктора Харлоу: тот прописал клизмы от грибка, что появился на открытых участках мозга Гейджа). Но к 17 ноября пациент был уже достаточно подлечен, чтобы вернуться к прежней жизни. Гейдж и сам заявлял, будто «чувствовал себя лучше во всех смыслах» и боли его не мучили.

Похоже на счастливый конец. Но Гейджу не повезло: его история на этом не заканчивается. Внешние раны зажили, однако в самом мозге творилось странное. По отзывам друзей и коллег, у Гейджа изменился характер. Доктор Харлоу описал перемены в медицинском отчете о последствиях травмы:

> **Похоже, нарушен баланс... между умственными способностями и животными наклонностями. Он порывист, непочтителен, временами позволяет себе сквернейшие ругательства (чем прежде не отличался), неуважительно обращается с друзьями, не приемлет ограничений и советов, если те противоречат его желаниям... изобретает множество планов на будущее, но тут же теряет к ним интерес... В этом смысле его разум в корне переменился, настолько явно, что друзья и знакомые заявляют, будто «это уже не Гейдж.**

Иными словами, вместе с префронтальной корой Гейдж потерял и самоконтроль: силы «Я не буду» и «Я буду». Его железная воля, которая казалась неотъемлемой частью

его характера, была разрушена трамбовкой, пролетевшей сквозь череп.

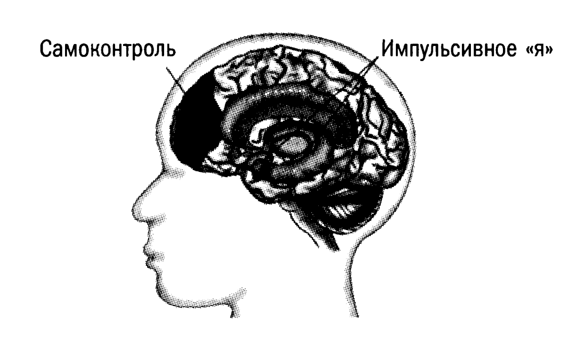
Большинству из нас не приходится опасаться внезапных железнодорожных взрывов, лишающих самоконтроля, но в каждом человеке сидит маленький Финеас Гейдж. Префронтальная кора не столь надежна, как нам бы того хотелось. Некоторые состояния — когда мы пьяны, не выспались или просто рассеянны — подавляют ее и имитируют повреждение мозга, которое получил Гейдж. Из-за них нам труднее справляться со своими порывами, даже если наше серое вещество все еще благополучно скрыто черепной коробкой. Да, все мы способны делать то, что сложнее, но у нас есть еще и желание поступать с точностью до наоборот. Это побуждение надо сдерживать, но, как мы убедимся, оно живет своим умом.

Проблема двух рассудков

Когда сила воли нас подводит: мы слишком много тратим, слишком много едим, канителимся, выходим из себя — мы можем усомниться, есть ли у нас вообще префронтальная кора. Конечно, *возможно* устоять перед искушением, но это не значит, что мы так и поступим. Вполне *допустимо*, что мы способны сделать сегодня то, что можно отложить на завтра, но чаще побеждает завтра. За эту печальную правду жизни вы тоже можете поблагодарить эволюцию. Люди развивались, но их мозг почти не менялся. Природа предпочитает достраивать уже созданное, а не начинать с нуля. Людям требовались новые навыки, однако наш примитивный мозг не был заменен совершенно новым образцом — система самоконтроля нахлобучена на старую систему желаний и инстинктов.

То есть эволюция сохранила нам все инстинкты, которые когда-либо приносили пользу, — даже если теперь они

сулят неприятности. Хорошо еще, что она дала и способ справляться с бедами, до которых мы себя доводим. Взять, к примеру, восторг от вредной пищи, в который впадают вкусовые рецепторы. Эти ненасытные лакомки помогали людям выжить, когда еды было мало и жировая ткань служила страховкой. Но в современном мире фастфуда, джанкфуда и органических продуктов нам не нужны запасы. Избыточный вес стал угрозой для здоровья, а не защитой, и способность воздерживаться от соблазнительной еды оказалась важнее для долгосрочного выживания. Но поскольку тучность была выгодна предкам, наш современный мозг все еще инстинктивно тянется к жирному и сладкому. К счастью, мы можем использовать новейшую систему самоконтроля, чтобы отвергать эти желания и не лазить в конфетницу. Да, мы сохранили импульсы, но снабжены и контролем над ними.



Проблема двух рассудков

Нейропсихологи даже утверждают, что у нас один мозг, но два рассудка, или что в нас живут два человека. В одной ипостаси мы действуем импульсивно и ищем сиюминутных наслаждений, а в другой — контролируем свои порывы и отказываемся от удовольствий, которые отвлекают от долгосрочных целей. Обе эти сущности — мы, и мы же мечемся между ними. Порой нас можно отождествить

с человеком, который просто хочет печеньку. В этом и заключается суть волевого испытания: отчасти вы желаете чего-то одного, отчасти — чего-то иного. Или ваше настоящее «я» хочет одного, а будущее «я» предпочло бы, чтобы вы занимались совсем другим. Когда две эти личности ссорятся, одна должна взять верх над другой. Та, что хочет поддаться искушению, не плохая — просто у нее иные взгляды на то, что важнее.

Под микроскопом: знакомство с двумя рассудками

Каждое испытание силы воли - это спор между двумя сторонами личности. Как они ведут себя в момент вашего волевого испытания? Чего хочет импульсивная ипостась? А чего - мудрая? Порой полезно дать импульсивной ипостаси имя, например Печенюшкин, если она жаждет безотлагательных удовольствий, или Нытик, если она любит вечно жаловаться на все и вся, или Волынщик, если никогда не хочет приниматься за дело. Это поможет вам распознать ее, когда она начнет вас одолевать, и призвать мудрое «я» усилить волевую оборону.

Ценность обеих ипостасей

Весьма соблазнительно вообразить систему самоконтроля несказанно высшим «я», а более примитивные инстинкты — досадным пережитком эволюционного прошлого. Конечно, давным-давно, когда мы по щиколотку увязали в грязи, инстинкты помогали нам выжить, чтобы мы передавали гены будущим поколениям. Но теперь они нам мешают, приводят к болезням, пустым банковским счетам и свиданиям, за которые приходится извиняться по телевизору перед всей страной. Вот бы влечения древних предков не обременяли нас, цивилизованных существ!

Но не так быстро. Хотя наша система выживания не всегда действует нам на пользу, ошибочно полагать, будто н&м нужно в корне побороть первобытное «я». Медицинские исследования случаев, когда люди теряли инстинкты из-за локальных повреждений мозга, показывают, насколько важны примитивные страхи и желания для здоровья, счастья

и того же самоконтроля. Например, молодой женщине, чтобы избавить ее от судорожных припадков, операционным путем частично разрушили средний мозг. Она потеряла способность испытывать страх и отвращение, что лишило ее двух самых важных инстинктивных источников самообладания. У нее появилась привычка напихиваться едой до тошноты, а еще бедняжка стала недвусмысленно клеиться к близким родственникам. Не слишком хороший образец самоконтроля!

Как мы узнаем из книги дальше, без желаний мы бы пребывали в унынии, а без страха не смогли бы защитить себя от грядущей опасности. Отчасти, чтобы побеждать в волевых испытаниях, нужно находить пользу в первобытных инстинктах, а не бороться с ними. Нейроэкономисты — ученые, которые исследуют, как ведет себя мозг, когда мы принимаем решения, — обнаружили, что система самоконтроля и инстинкты выживания не всегда конфликтуют. Представьте: вы бредете по универмагу, и вдруг вам бросается в глаза нечто интересненькое. Ваш примитивный мозг взвизгивает: «Купи это!» Вы проверяете ценник: 199,99 доллара. Пока вы не видели эту безумную цену, требовалось серьезное вмешательство префронтальной коры, чтобы заткнуть порыв к растратам. Но вдруг мозг регистрирует инстинктивный болевой ответ на цену. Исследования показали, что именно так все и происходит: мозг может воспринять внушительный ценник как физический удар под дых. Инстинктивный шок облегчает работу префронтальной коре, и уже почти не требуется применять силу «Я не буду». А поскольку мы намерены укрепить силу воли, то постараемся понять, как лучше использовать каждый аспект нашей человеческой сущности, включая самые примитивные инстинкты: от тяги к удовольствиям и до потребности вписываться — чтобы достичь своих целей.

Первое правило силы воли: познай себя

Самоконтроль — один из наиболее чудесных апгрейдов человечества, но он не единственная наша гордость. Мы также обладаем самосознанием — способностью отслеживать свою деятельность и понимать, почему мы ей заняты. Порой нам даже удается *предсказывать* свои поступки, а это отличная возможность передумать. Похоже, такой уровень самосознания есть только у человека. Конечно, дельфины и слоны узнают себя в зеркале, но пока не найдено подтверждений того, что они заглядывают себе в душу в попытках самопознания.

Без самосознания самоконтроль был бы бесполезен. Вам надо замечать, когда вы принимаете решение, которое требует силы воли, иначе мозг по умолчанию выберет то, что легче. Вообразите себе курильщицу, которая хочет отказаться от вредной привычки. Ей нужно улавливать малейшие проявления пристрастия и представлять, к чему они могут привести (вот она стоит на улице в холод и щелкает зажигалкой). Ей также нужно понимать, что если в этот раз она поддастся соблазну, то, скорее всего, завтра тоже закурит. А заглянув в будущее чуть дальше, девушка увидит, что, если продолжит в том же духе, она получит букет всех тех жутких болезней, которыми ее стращали на лекциях по валеологии. Дабы избежать такой судьбы, ей нужно совершить сознательный выбор — не закуривать. Без самосознания она обречена.

Вроде бы все просто, но психологи знают, что большинство решений мы принимаем на автопилоте, не слишком понимая, что нами движет, и уж точно без серьезных раздумий о последствиях. Черт, да по большей части мы даже не сознаем, что делаем выбор. Например, в одном исследовании людей спрашивали, сколько решений о еде они принимали в течение дня. Что они отвечали? В среднем люди предполагали, что 14. Но когда их же попросили аккуратно

отследить свои решения, оказалось, что в среднем выборов было 227. Выходит, изначально люди не знали о 200 с лишним случаях — и это только решения о еде. Как вам контролировать себя, когда вы не в курсе, что вам есть за чем следить?

Современное общество, в котором нас вечно что-то отвлекает и дергает, нам не поможет. Баба Шив, профессор маркетинга из Стэнфордской высшей школы бизнеса, доказал, что, когда люди отвлекаются, они более склонны поддаваться искушениям. Например, студенты, которые пытаются запомнить телефонный номер, на 50 процентов чаще выбирают для перекуса шоколадный кекс вместо фруктов. Рассеянные покупатели более восприимчивы к магазинной рекламе и с большей вероятностью унесут домой незапланированное приобретение*.

Когда мозг перегружен, в своих решениях вы руководствуетесь импульсами, а не долгосрочными целями. Вы пишете сообщение, пока стоите в очереди за кофе? Весьма возможно, что вы закажете моккачино вместо холодного кофе (входящее сообщение: «Уверена, вы и думать не хотите, сколько калорий в этом напитке»). Все мысли только о работе? Вероятно, вы согласитесь с продавцом, что вам нужен улучшенный безлимитный тариф мобильной связи.

Эксперимент: отследите свои волевые решения

Чтобы улучшить самоконтроль, для начала нужно развить самосознание. Отличный первый шаг - отмечать решения, связанные с вашим волевым испытанием. Какие-то из них довольно прозрачны, например: «Иду ли я в тренажерный зал после работы?» Другие могут быть менее очевидными, и потребуется разглядеть их последствия. Допустим,

---

* **Исследователи утверждают: все, что «мешает потребителям думать, приводит к большему числу спонтанных покупок. Продавцам... выгодны уловки, которые отвлекают людей от их мыслей — например, музыка или рекламные стенды в торговом зале». Это, без сомнения, объясняет тот хаос, который встречает меня в местной аптеке.**

захватили ли вы спортивную сумку, чтобы не пришлось заходить домой? (Мудрый поступок - у вас меньше шансов отвертеться.) Или вас застал врасплох долгий телефонный разговор, и вы так проголодались, что не можете сразу идти на занятие? (Эх! Вряд ли вы пойдете на тренировку после ужина.) Отслеживайте свои решения хотя бы в течение одного дня. А вечером вспомните их и попытайтесь разобраться, какие выборы соответствовали вашим целям, а какие им противоречили.

Это упражнение также поможет вам не отвлекаться, когда вы что-то решаете, что точно укрепит вашу силу воли.

Первые шаги к преодолению зависимости от электронной почты

Мишель, 31 год, продюсер радиопередачи, постоянно проверяла электронную почту на компьютере и в телефоне. Это мешало ей работать и раздражало ее парня, который никогда не мог целиком завладеть вниманием возлюбленной. Мишель поставила себе дерзкую цель — заглядывать в почту не более одного раза в час. Спустя неделю она сообщила, что не смогла даже приблизиться к идеалу. Она сознавала, что проверяет почту, только просмотрев несколько сообщений, а до этого действовала безотчетно. И Мишель выбрала задачу поскромнее — отслеживать этот процесс.

На следующей неделе она научилась замечать, когда тянется за телефоном или открывает почтовый ящик. Это дало ей возможность останавливаться. Но импульсы оказались крайне изворотливы. Мишель не удавалось заметить само побуждение проверять почту прежде, чем она обнаруживала себя за этим занятием. Со временем она стала ощущать это желание почти как зуд — напряжение в теле и мозге, которое проходило, когда она проверяла ящик. Наблюдение поразило Мишель: она никогда не думала, что проверка почты для нее — это способ снять напряжение. Она думала, что просто хочет быть в курсе. Когда она сосредоточилась на ощущениях после проверки, то поняла, что действие было столь же неэффективно, как и любой расчес — хотелось «чесаться» еще больше. Осознав свой порыв и ответ на

него, она смогла значительно лучше управлять своим поведением и даже превзошла изначальную цель — реже проверять электронную почту в нерабочие часы.

На этой неделе проследите, как вы поддаетесь желаниям. Пока даже не ставьте перед собой цели улучшить самоконтроль. Проверьте, можете ли вы подловить себя как можно раньше, отметьте, о чем вы думаете, что чувствуете, какие ситуации чаще всего вызывают порыв. Как вы уговариваете себя поддаться ему?

Натренируйте свой мозг

Эволюции потребовались миллионы лет, чтобы создать префронтальную кору, которая умеет все, что нам, людям, нужно. Пожалуй, в нас говорит жадность, но можем ли мы улучшить самоконтроль, не проводя еще миллион лет в ожидании? Если изначально человеческий мозг силен в самоконтроле, что можно сделать сейчас, чтобы усовершенствовать стандартную комплектацию?

Испокон веков или по крайней мере с тех пор, как ученые принялись ковыряться в человеческих мозгах, считалось, что структура мозга неизменна. Это дело решенное, а не проект в стадии разработки. Мозг может меняться лишь в одну сторону — слабеть с возрастом. Но за последнее десятилетие нейробиологи обнаружили, что мозг — как жаждущий знаний ученик — поразительно чутко реагирует на любой опыт. Попросите его решать каждый день задачки, и он станет сильней в математике. Попросите его чаще волноваться, и он станет более беспокойным. Попросите сосредотачиваться, и он станет гораздо внимательнее.

Ваш мозг не просто научится лучше выполнять эти задания — он перестроит себя в соответствии с вашим запросом. Какие-то участки мозга уплотнятся, в них появится больше серого вещества — так мускулы наращиваются от

тренировок. Например, взрослые, которые обучаются жонглировать, накапливают серое вещество в зонах мозга, отслеживающих перемещение объектов. Кроме того, участки мозга могут обрастать большим числом связей, чтобы быстрее обмениваться информацией. Например, у взрослых, которые по 25 минут в день играют в игры на запоминание, увеличивается объем связей между зонами мозга, ответственными за внимание и память.

Но мозг тренируют не только для того, чтобы здорово жонглировать или помнить, куда положил очки: появляется все больше научных данных в пользу того, что этим способом можно улучшить и самоконтроль. Как выглядит тренировка силы воли для мозга? Ну, можно испытывать силу «Я не буду», расставляя по дому ловушки с соблазнами: шоколадные батончики в ящике для носков, мини-бар с мартини возле велотренажера — а также повесить на холодильник фотографию вашей счастливо женатой школьной пассии. Можно построить собственную полосу препятствий для силы «Я буду» с пунктами, в которых придется пить сок из ростков пшеницы, делать 20 отжиманий и вовремя платить по счетам.

Или можно делать кое-что более простое и менее жестокое — медитировать. Нейробиологи обнаружили, что, когда вы просите мозг медитировать, он учится не только лучше медитировать, но и приобретает целый набор важных навыков самоконтроля, включая внимательность, собранность, умение справляться со стрессом, контроль над импульсами и самосознание. Люди, которые регулярно медитируют, не просто успешней в этих сферах. Со временем их мозг начинает работать как отлаженная волевая машина. У них больше серого вещества в префронтальной коре и в зонах мозга, отвечающих за самосознание.

Чтобы изменить мозг, не обязательно медитировать всю жизнь. Ученые попытались вычислить, какова минимально

полезная медитативная доза (мои студенты ценят такой подход к делу: немногие готовы лет на десять засесть в гималайской пещере). Для экспериментов выбрали людей, которые никогда прежде не медитировали — и даже скептично отнеслись к затее. Их обучили простейшим медитативным техникам вроде той, что вы вскоре узнаете. В одном эксперименте всего за три часа медитативной практики у людей улучшились собранность и самоконтроль. По прошествии 11 часов ученые отследили изменения в мозге. У новичков-йогов окрепли нервные связи между зонами мозга, которые отвечают за концентрацию внимания и контроль над импульсами. В другом исследовании восемь недель ежедневной медитативной практики привели к повышению самосознания в обыденной жизни и увеличению серого вещества в соответствующих участках мозга.

Невероятно, как быстро перестраивается наш мозг. Медитация увеличивает приток крови к префронтальной коре примерно так же, как подъем веса увеличивает приток крови к мышцам. Мозг адаптируется к упражнениям, как мышцы, увеличиваясь и ускоряясь, чтобы лучше делать то, что от него требуется. И если вы готовы приступить к тренировкам, эта медитативная техника обеспечит приток крови к вашей префронтальной коре — а значит, мы преуспеем в благом деле ускорения эволюции и извлечем больше пользы из возможностей мозга.

Эксперимент: пятиминутная медитация для тренировки мозга

Сосредоточенность на дыхании - простая, но мощная медитативная техника, которая натренирует ваш мозг и увеличит силу воли. Она снижает напряжение и обучает разум справляться с тем, что отвлекает вас изнутри (влечения, тревоги, желания) и снаружи (звуки, образы, запахи). По результатам новейших исследований, регулярная медитативная практика помогает людям бросить курить, сбавить вес, отказаться от наркотиков и не напиваться. Каковы бы ни были ваши испытания сил «Я буду» и «Я не буду», эта пятиминутная медитация вам точно пригодится.

Итак, приступим:

1. *Сидите тихо и не ерзайте*
   Сядьте на стул так, чтобы подошвы ног полностью касались пола, или скрестите ноги на подушке. Сидите прямо, положите руки на колени. Очень важно не ерзать во время медитации - это физическая основа самоконтроля. Если вы ощутите желание почесаться, изменить положение рук или ног, отметьте это стремление, но не поддавайтесь ему. От этого простого условия - неподвижной позы - отчасти зависит успех волевой тренировки. Вы учитесь не следовать на автопилоте за каждым импульсом, который посылает вам мозг или тело.
2. *Сосредоточьтесь на дыхании*
   Закройте глаза или, если боитесь уснуть, просто сфокусируйте взгляд в одной точке (на пустой стене, а не на сайте интернет-магазина). Начните отслеживать свое дыхание. Говорите про себя «вдох» и «выдох», когда вдыхаете и выдыхаете. Когда заметите, что ушли в свои мысли (а так и будет), просто вернитесь к дыханию. Эта практика постоянного возвращения к дыханию усиливает работу префронтальной коры и успокаивает центры стресса и влечений.
3. *Отмечайте свои ощущения при дыхании и посторонние мысли*
   Спустя пару минут перестаньте говорить про себя «вдох» и «выдох». Просто сосредоточьтесь на ощущениях от дыхания. Почувствуйте, как поток воздуха входит и выходит через ваши ноздри и рот. Почувствуйте, как ваши живот и грудь расширяются при вдохе и сдуваются при выдохе. Возможно, вы опять отвлеклись на свои мысли. Как и прежде, когда заметите посторонние мысли, направьте внимание к дыханию. Если это дается с трудом, вновь несколько раз повторите про себя «вдох» и «выдох». Эта часть практики тренирует самосознание и самоконтроль.

Начните с пяти минут в день. Когда это войдет в привычку, увеличьте время до 10 или 15 минут в день. Если станет в тягость, вернитесь к пяти минутам. Ежедневная короткая тренировка лучше, чем длинная практика, которую вы ежедневно откладываете на завтра. Возможно, будет удобнее установить конкретное время для медитаций, например перед утренним душем. Если это невозможно, будьте гибче - медитируйте, когда получится.

Неудачи в медитации полезны для самоконтроля

Эндрю казалось, что он отвратительно медитирует. Этот инженер-электрик в возрасте 41 года был убежден, что цель медитации — избавиться от всех мыслей, чтобы в голове стало пусто. Но даже когда он, казалось, полностью сосредотачивался на дыхании, посторонние мысли все же к нему закрадывались.

Он был готов отказаться от практики, поскольку не делал успехов так быстро, как ожидал, и решил, что тратит попусту время, раз не может идеально сосредоточиться.

Большинство новичков совершают эту ошибку, но, по правде, именно «неудачи» в медитации и делают практику эффективной. Я посоветовала Эндрю — и остальным приунывшим медитирующим в аудитории — обращать внимание не на то, как успешно они сосредотачивались во время медитации, а как изменились их сосредоточенность и принятие решений в течение всего последующего дня.

Эндрю обнаружил, что, хотя во время медитации он постоянно отвлекался, он был более собран после упражнения, в отличие от дней, когда отлынивал от тренировки. Он понял: в обычной жизни ему не хватало именно того, что он делал во время медитации: ему нужно было замечать, когда он отклонялся от цели, и возвращаться к ней (только при медитации цель — дыхание).

Медитация была идеальной техникой, когда требовалось сдержать себя и заказать здоровую пищу. Она также помогала, когда он готов был сделать едкое замечание, а надо было придержать язык. Эта техника идеально помогала заметить, когда он бездельничал на работе, а нужно было браться за дело. Весь день напролет самоконтроль подлавливал, когда он сбивался с пути, и возвращал его к цели. Осознав это, Эндрю больше не волновался, что на протяжении всей десятиминутной медитации он отвлекается на посторонние вещи. Чем «хуже» медитация, тем лучше она отзывалась в повседневности, ведь ему удавалось отследить, когда мысли уносили его далеко.

Суть медитации - не в том, чтобы избавиться от всех мыслей. Она учит, как не теряться в них и не забывать, в чем состоит ваша цель. Не беспокойтесь, если вы отвлекаетесь во время медитации. Просто возвращайтесь к дыханию снова и снова.

Резюме

Структура современного человеческого мозга наделила каждого из нас множеством личностей, которые соревнуются за контроль над нашими мыслями, чувствами и действиями. Любое испытание силы воли — это битва между разными ипостасями. Чтобы победило высшее «я», нужно укреплять системы самосознания и самоконтроля. Когда мы этого добьемся, мы найдем в себе силу воли и силу «Я хочу» делать то, что труднее.

Конспект тавы

Основная мысль: сила воли состоит из трех сил: «Я буду», «Я не буду» и «Я хочу» — они помогают нам стать лучше.

Пед микроскопом

— *Что труднее?* Вообразите себя в момент испытания, когда делаете то, что трудно вам дается. Почему это трудно?

— *Знакомство с двумя рассудками.* Опишите две свои противоборствующие личности в момент испытания силы воли. Чего хочет импульсивная ипостась? А чего — мудрая?

Эксперименты

— *Отследите свои волевые решения.* Хотя бы в течение одного дня постарайтесь отмечать про себя каждое решение, которое вы принимаете в связи со своим испытанием силы воли.

— *Пятиминутная медитация для тренировки мозга.* Сосредоточьтесь на дыхании, проговаривая про себя «вдох» и «выдох». Когда начинаете витать в других мыслях, замечайте это и возвращайтесь к дыханию.

2. Инстинкт силы воли: ваше тело рождено сопротивляться пирожным

Все начинается со вспышки восторга. Мозг гудит, сердце гулко стучит в груди. Само ваше тело будто бы поет: *«Да!»* А потом бьет тревога. Легкие сжимаются, мышцы напрягаются. Вы чувствуете головокружение и слабую тошноту. Вы почти дрожите — так вы хотите этого. Но вам нельзя. Но вы хотите. *Но нельзя!* Вы знаете, что надо делать, но не уверены, справитесь ли вы, не утратите ли самообладания.

Добро пожаловать в мир желаний. Возможно, вы мечтаете о сигарете, выпивке или тройном латте. Может, ваш заветный образ — последние часы тотальной распродажи, лотерейный билет или пончик в окне кондитерской. В такой момент вы сталкиваетесь с выбором: поддаться влечению или найти в себе силы сдержаться. В эту минуту вам нужно сказать: «Я не буду» — каждой клеточке своего тела, которая кричит: «Я хочу!»

Вы понимаете, когда возникает настоящее волевое испытание, потому что ощущаете его всем телом. Это не абстрактный спор о том, что такое хорошо и что такое плохо. Это внутренняя борьба — между двумя половинками души, которые зачастую кажутся двумя разными людьми. Порой влечение берет верх. Порой — та половинка, которая знает, как лучше, и желает вам добра.

Причины ваших успехов и поражений могут оставаться для вас тайной. В один день вам удается устоять, в другой —

вы уступаете. Возможно, вы спрашиваете себя: «О чем я только думал?!» Но лучше задать вопрос: «Что делало мое тело?» По мнению ученых, самоконтроль — это вопрос физиологии, а не только психологии. Именно преходящее состояние души и тела дает вам выдержку и самообладание, чтобы вы побороли свои порывы. Исследователи постепенно начинают понимать, от чего зависит этот настрой и почему ему зачастую мешает сложность современного мира. Есть и хорошая новость: вы можете научиться вызывать это физиологическое состояние, когда вам особенно нужна сила воли, и даже натренировать свое тело оставаться в этом состоянии, так что, когда возникнет искушение, вашим инстинктивным ответом окажется самоконтроль.

Сказка о двух угрозах

Чтобы понять, что происходит, когда мы себя контролируем, нужно начать с важного разграничения: чем саблезубый тигр отличается от клубничного пирожного. У них есть одна важная общая черта: оба они могут расстроить ваши планы на долгую и здоровую жизнь. Но в остальном это диаметрально противоположные угрозы. Мозг и тело справляются с ними совершенно по-разному. К счастью, эволюция снабдила вас необходимыми ресурсами, чтобы вы могли защититься от обеих напастей.

В момент опасности

Давайте снова ненадолго перенесемся в прошлое, туда, где когда-то выслеживали добычу свирепые саблезубые тигры*.

*** Я понимаю, что, строго говоря, саблезубых тигров не существует. В действительности этот свирепый хищник называется саблезубой кошкой. Но один из первых моих читателей заметил, что словосочетание «саблезубая кошка» скорее навевает мысли о длинношерстном домашнем Пушке с вампирскими клыками из реквизита для Хеллоуина. Так что оставлю этот сомнительный с научной точки зрения, но гораздо более грозный термин.**

Вообразите, что вы в Серенгети, в Восточной Африке, заняты привычным для ранних гоминидов делом: допустим, обгладываете скелеты животных, разбросанные по саванне. Все идет хорошо: кажется, вы приметили свежий ничейный труп гиены. И вдруг откуда ни возьмись — черт подери! — саблезубый тигр притаился в ветвях соседнего дерева. Возможно, он смакует закуску из гиены и предвкушает основное блюдо — вас. Похоже, он готов вонзить тридцатисантиметровые клыки в вашу плоть, и, в отличие от человека XXI столетия, этот хищник не сомневается, удовлетворять ли ему свои аппетиты. Не ждите, что он на диете и созерцает ваши округлости, размышляя о вреде лишних калорий.

К счастью, вы не первый попали в такую передрягу. Многие из ваших древних предков сталкивались с этим противником и ему подобными. От пращуров вы унаследовали инстинкт, который помогает вам отвечать на любую угрозу, требующую бегства или борьбы для спасения жизни. Этот инстинкт так и называется: реакция на стресс «дерись или беги». Вам она, безусловно, знакома: сердце бьется, зубы стиснуты, все чувства обострены до предела. Эти изменения в теле не случайны. Они тонко координируются мозгом и нервной системой, чтобы вы действовали быстро и применяли всю силу, которой владеете.

Вот что происходит на физиологическом уровне, когда вы замечаете саблезубого тигра. Информация от ваших глаз передается в зону мозга, которая называется миндалевидным телом и действует как система оповещения о тревоге. Она находится в глубине мозга и распознает возможные опасности. В момент угрозы ее расположение помогает ей быстро связываться с другими участками мозга и тела. Когда система оповещения получает информацию от сетчатки, на которой отражено, как саблезубый тигр следит за вами, она посылает серию сигналов в мозг и тело, запуская ответ

«дерись или беги». Надпочечники выделяют гормоны стресса. Из печени в кровоток подается энергия — в виде жиров и сахаров. Дыхательная система наращивает работу легких, и в тело поступает больше кислорода. Кровеносная система работает на полную мощность, чтобы энергия из кровотока поступала в мышцы, которые и отвечают за бегство или борьбу. Каждая клеточка вашего тела получает приказ: покажи, на что ты способна.

Пока ваше тело готовится защищать вашу жизнь, в мозге система оповещения о тревоге старается, чтобы вы телу не помешали. Она приковывает ваше внимание к саблезубому тигру и к внешней среде, чтобы у вас не возникало посторонних мыслей, которые отвлекли бы вас от близкой угрозы. Система оповещения также запускает сложные реакции в мозге, которые подавляют префронтальную кору — ту часть мозга, которая отвечает за контроль над импульсами. Все верно, ответ «дерись или беги» старается сделать вас более импульсивным. Рассудительная, мудрая, созерцательная префронтальная кора засыпает — чтобы вы не струсили или не передумали бежать. Кстати о бегстве, я бы сказала, что в данной ситуации лучше всего бежать. Прямо сейчас.

Ответ «дерись или беги» — один из величайших даров природы человечеству: это присущая телу и мозгу способность бросить все силы на то, чтобы спасти вас в случае опасности. И вы не потратите ни капли энергии — физической или душевной — на то, что не поможет вам выжить в переломный момент. За мгновенье до этого вы переваривали завтрак или обкусывали заусенец, но, когда включается реакция «дерись или беги», ваша физическая энергия тут же перенаправляется на задачу самосохранения. Вы размышляли о том, где бы раздобыть ужин или каким будет ваш следующий шедевр наскальной живописи, но теперь вы сама бдительность и скорость. Иными словами, реакция на

стресс «дерись или беги» — это инстинкт управления энергией. Он решает, на что вы потратите свой запас душевных и физических сил.

Новый тип угрозы

Вы все еще в саванне Серенгети, убегаете от саблезубого тигра? Сочувствую вам. Простите, что наше путешествие во времени оказалось немного нервным, но это было необходимое отступление: мы ведь хотим понять биологические основы самоконтроля. Вернемся в настоящее, прочь от голодных ископаемых хищников. Переведите дух, слегка расслабьтесь. Давайте найдем более безопасное и приятное местечко.

Может, прогуляемся по местной Главной улице? Вообразите: погожий день, ярко светит солнце, дует ласковый ветерок. Птицы в листве поют Imagine Джона Леннона, и вдруг — бац! — в витрине кондитерской сидит самое расчудесное клубничное пирожное, что вы когда-либо видели. Ярко-красная глазурь сверкает на его гладкой кремовой поверхности. Несколько аккуратно разложенных клубничных ломтиков напоминают вам о далеких летних деньках вашего детства. Прежде чем вам удается сказать: «Стоп, я ведь худею», ваша нога делает шаг к двери, рука дергает ручку и со звоном колокольчика ваш рот наполняется слюной.

Что теперь происходит с мозгом и телом? А вот что. Во-первых, вашим мозгом на время завладело обещание награды. При виде клубничного пирожного в срединных структурах выделяется нейромедиатор дофамин. Он поступает в области, которые управляют вашим вниманием и целенаправленными действиями. Дофамин говорит мозгу: «Добудь пирожное немедленно, или тебя ждет участь хуже смерти». Это объясняет ваш полубессознательный шаг в сторону кондитерской: «Чья это рука? Неужели это я открываю дверь? Да, так и есть. Ладно, сколько стоит пирожное?»

Пока все это происходит, сахар в крови падает. Мозг ожидает, что вы положите в рот лакомый кусочек, и выделяет вещество, которое приказывает телу вывести из кровотока всю циркулирующую энергию. Его логика проста: жирное и сладкое пирожное резко поднимет сахар в крови. Дабы предотвратить неприглядную сахарную кому и редкую (но тоже некрасивую) смерть от пирожного, сахар в крови нужно понизить. Ваш организм столь предупредителен! Но от падения сахара в крови вы слегка дрожите, вас пошатывает, и вы хотите пирожного еще больше. Хм, коварно. Я не приверженец теории пирожного заговора, но, похоже, происходит борьба между пирожным и вашим благим намерением похудеть. Я бы сказала, что пирожное выигрывает.

Но стойте! Как и в Серенгети, у вас осталось секретное оружие: сила воли. Помните ли, сила воли — способность делать то, что по-настоящему важно, даже если это трудно? Прямо сейчас для вас по-настоящему важно мгновенное наслаждение от пирожного, когда его молекулы коснутся вашего нёба. Отчасти вы знаете, что у вас есть более серьезные цели. Например, здоровье, счастье, влезть в штаны завтра. Эта половинка вашей души замечает, что пирожное угрожает вашим долгосрочным целям. И она сделает все, что сможет, чтобы справиться с опасностью. Она и есть ваш инстинкт силы воли.

Но в отличие от саблезубого тигра, пирожное — не настоящая угроза. Вдумайтесь: пирожное не способно действовать против вас, вашего здоровья или талии, пока вы не подденете его вилкой. Все верно: на этот раз враг внутри. Вам не нужно бежать из кондитерской (хотя это не повредит). И вам точно не нужно убивать пирожное (или кондитера). Но вам требуется совладать с внутренними побуждениями. Вы не можете убить желание, а раз желания исходят от вашего мозга и тела — убежать тоже не получится. Реакция на стресс «дерись или беги», которая освобождает

наиболее примитивные порывы, — именно то, что вам сейчас не нужно. Самоконтроль требует иного подхода к самосохранению — такого, который помогает вам справляться с новым типом угрозы.

Под микроскопом: в чем угроза?

Мы привыкли думать, будто соблазны и неприятности находятся вне нас самих: опасный пончик, грешная сигарета, заманчивый Интернет. Но самоконтроль предлагает нам зеркало, в котором отражаются наши внутренние миры мыслей, желаний, чувств и порывов. В случае с вашим волевым испытанием определите *внутренний* импульс, который требуется приструнить. Что за мысль или чувство побуждают вас желать или делать то, что вы *не* хотите? Если вы не уверены, попробуйте понаблюдать за собой. В следующий раз, когда вы испытаете искушение, направьте внимание в глубь себя.

Инстинкт силы воли: остановись и спланируй

Сюзанна Сегерстром, психолог из Университета Кентукки, изучает, как психологические состояния стресса и надежды влияют на тело. Она обнаружила, что, как и у стресса, у самоконтроля есть свой биологический ответ. Когда вам нужно собраться, в мозге и теле запускается серия реакций, которая помогает вам устоять перед соблазном и подавляет саморазрушительные порывы. Сегерстром называет эти реакции ответом «остановись и спланируй» — и он совершенно не похож на ответ «дерись или беги».

После нашего путешествия в Серенгети вы помните, что стрессовая реакция «дерись или беги» возникает, когда вы замечаете внешнюю угрозу. Ваш мозг и тело переходят в режим самозащиты для нападения или бегства. Ответ «остановись и спланируй» в корне иной: он начинается с ощущения внутреннего конфликта, а не внешней угрозы. Вы хотите чего-то (выкурить сигарету, переесть за обедом, посетить неуместные на работе сайты), но знаете, что вам не следует этого делать. Или знаете, что вам следует что-то сделать (оплатить счета, закончить проект, сходить в тренажерный

зал), но вы бы предпочли побездельничать. Этот внутренний конфликт — тоже своеобразная угроза: ваши инстинкты подталкивают вас к потенциально дурному решению. Соответственно, требуется защитить вас от вас самих. Это и есть самоконтроль. Наиболее целесообразным будет замедлить вас, а не ускорить (как действует отклик «дерись или беги»). Именно это и совершает реакция «остановись и спланируй». Ощущение внутреннего конфликта запускает в мозге и теле процессы, которые помогают вам сбавить темп и обуздать свои порывы.

Как мозг и тело влияют на силу воли

Так же как и реакция «дерись или беги», ответ «остановись и спланируй» зарождается в мозге. Система оповещения о тревоге постоянно отслеживает то, что вы видите, слышите и обоняете, а другие отделы мозга наблюдают за тем, что происходит внутри вас. Это система внутреннего слежения, и она связывает зоны самоконтроля (префронтальную кору) с областями мозга, которые замечают ваши телесные ощущения, эмоции и мысли.

Главная задача этой системы — сдерживать вас, чтобы вы не наделали глупостей, например не прервали полгода воздержания от алкоголя, не наорали на начальника, не забыли о просроченных счетах по кредитке. Мозг распознает подобные угрозы, и добрый друг префронтальная кора бросается в бой, чтобы помочь вам сделать правильный выбор. Но ответ «остановись и спланируй» не отсылает энергию в мышцы — он направляет ее в мозг, чтобы префронтальная кора включила силу воли.

Как и ответ «дерись или беги», «остановись и спланируй» действует не только в мозге. Помните, как ваше тело реагировало на клубничное пирожное? Нужно привести организм в соответствие с вашими целями и притормозить импульсы. Для этого префронтальная кора связывается

с теми областями мозга, которые регулируют сердцебиение, кровяное давление, дыхание и другие автономные функции. Ответ «остановись и спланируй» вызывает состояние, обратное ответу «дерись или беги». Сердцебиение не ускоряется, а замедляется, кровяное давление остается в норме. Вы дышите не поверхностно, как безумный, а глубоко. Вместо того чтобы напрячь мышцы, готовясь к действию, тело слегка расслабляется.

Ответ «остановись и спланируй» успокаивает, но не усыпляет. Ведь цель — не парализовать вас в момент внутреннего конфликта, а дать вам свободу. Помешав вам мгновенно последовать своим порывам, ответ «остановись и спланируй» дает время, чтобы вы действовали более гибко и вдумчиво. Вы уже в состоянии сделать иной выбор: уйти от пирожного, не запятнав свою честь и не нарушив диеты.

Ответ «остановись и спланируй» — врожденный, как и реакция «дерись или беги». Но вы, безусловно, заметили, что он не всегда ощущается столь же инстинктивным, как, скажем, поедание пирожного. Чтобы понять, почему инстинкт силы воли не всегда срабатывает, нам нужно чуть больше узнать о биологических основах стресса и самоконтроля.

Телесный резерв силы воли

Наилучший физиологический показатель ответа «остановись и спланируй» — вариабельность сердечного ритма. Большинство людей о ней никогда не слышали, но именно она позволяет понять, в каком состоянии пребывает тело — в стрессе или в покое. Частота сердечных сокращений не постоянна. Это легко проверить: взбегите вверх по ступенькам, и ваше сердце забьется быстрее. И даже если вы здоровы, ваш сердечный ритм замедлялся и ускорялся во время чтения этих строк. Мы не говорим о случаях опасной аритмии. Лишь о небольших вариациях. Ваше сердце

слегка ускоряется при вдохе: тук-тук, тук-тук, тук-тук. Оно замедляется при выдохе: тук-тук, тук-тук, тук-тук. Это хорошо. Это нормально. Это означает, что ваше сердце получает сигналы от обоих отделов автономной нервной системы: от симпатической, которая отвечает за активность, и от парасимпатической, которая способствует релаксации и заживляющим процессам в теле.

Когда люди подвергаются стрессу, верх берет симпатическая нервная система — так заложено в нашем организме, чтобы помочь нам драться или бежать. Частота сердечных сокращений повышается, а вариабельность снижается. Сердце «замирает» на более высокой частоте — что вызывает телесные ощущения тревоги или гнева, которые сопровождают ответ «дерись или беги». Напротив, если люди проявляют выдержку, парасимпатическая нервная система позволяет им успокоиться и не допускать импульсивных поступков. Сердце бьется реже, но вариабельность растет. Это дает чувство собранности и невозмутимости. Сегерстром заметила этот физиологический признак самоконтроля, когда попросила голодных студентов не есть свежеиспеченное шоколадное печенье. Вообще-то это был жестокий эксперимент: студентов попросили поститься перед дегустацией. Они прибыли на место, их провели в комнату, где стояли вазы с еще теплым шоколадным печеньем, шоколадными конфетами и морковкой. Ребятам сказали: ешьте сколько угодно морковки, но не трогайте печенья и конфет; это для следующих участников. Все устояли против сладостей — и у всех повысилась вариабельность сердечного ритма. А счастливчиков из контрольной группы попросили «воздержаться» от морковки и наслаждаться печеньем и конфетами, как они и хотели. И что же? Никаких изменений сердцебиения.

Вариабельность сердечного ритма настолько хороший показатель силы воли, что по ней можно предсказывать, кто

выдержит искушение, а кто сдастся. Например, те выздоравливающие алкоголики, у которых вариабельность сердечного ритма увеличивается, когда они видят выпивку, скорее всего, останутся трезвыми. А у тех, у кого будет противоположный ответ (вариабельность сердечного ритма упадет), гораздо выше риск сорваться. Исследования показали, что люди с большей вариабельностью сердечного ритма реже отвлекаются, поддаются соблазнам и лучше справляются со стрессовыми ситуациями. Они менее склонны отказываться от трудных заданий, даже если сначала у них не получается или их критикуют. Поэтому психологи назвали вариабельность сердечного ритма телесным резервом силы воли — физиологическим показателем способности к самоконтролю. Если у вас высокая вариабельность сердечного ритма, вам доступно больше силы воли, когда бы вас ни настигло искушение.

Почему некоторым людям так везет и они сталкиваются с испытаниями силы воли вооруженными высокой вариабельностью сердечного ритма, а у других в тех же условиях нет этого явного физиологического преимущества? На ваш резерв силы воли влияет множество факторов — начиная с того, чем вы питаетесь (простая растительная пища в этом деле помогает, а всякая вредная — нет), и заканчивая тем, где живете (загрязненный воздух снижает вариабельность сердечного ритма, так что да, возможно, лос-анджелесский смог напрямую связан с высоким процентом кинозвезд в реабилитационных центрах). Все, что способствует физическому и душевному стрессу, вмешивается в физиологию самоконтроля и, соответственно, подрывает вашу силу воли. Тревожность, гнев, подавленность и одиночество сочетаются с низкой вариабельностью сердечного ритма и сниженным самоконтролем. Хронические боли и болезни тоже истощают ваше тело и волевой ресурс мозга. Но столь же великое множество явлений может переключить тело

и разум в физиологическое состояние самоконтроля. Из прошлой главы вы узнали, что медитация — один из самых простых и эффективных способов укрепить биологические основы силы воли. Однако медитация не только тренирует мозг, но и увеличивает вариабельность сердечного ритма. И все остальное, что снижает стресс и заботится о вашем здоровье: спорт, крепкий сон, здоровая пища, драгоценные минуты, проведенные с друзьями и семьей, религиозные или духовные практики — пополняет телесный резерв силы воли.

Эксперимент: додышите до самоконтроля

В этой книге вы почти не найдете быстрых решений, но есть один способ мгновенно увеличить силу воли: замедлите дыхание до 4-6 вдохов в минуту. На каждый вдох уйдет от 10 до 15 секунд: это медленнее, чем обычно, но нетрудно при некоторой практике и терпении. Замедляя дыхание, вы активируете префронтальную кору и увеличиваете вариабельность сердечного ритма, что помогает перевести мозг и тело из состояния стресса в режим самоконтроля. Спустя несколько минут к вам придет покой, вы овладеете собой и сможете справиться с побуждениями или искушениями*.

Неплохая мысль - замедлить дыхание, пока вы пялитесь на пирожное. Сначала засеките, сколько вдохов в минуту вы делаете в спокойном состоянии. Потом начните замедлять дыхание, не задерживая его (это только усилит стресс). Большинству людей гораздо проще замедлять дыхание на выдохе, так что сосредоточьтесь и выдыхайте медленно, до конца (сложите губы трубочкой и вообразите, что выдыхаете через соломинку). Полный выдох поможет вам вдыхать глубже без усилий. Если не удается замедлить дыхание до четырех актов в минуту, не огорчайтесь. Вариабельность сердечного ритма увеличивается, по мере того как частота дыхания становится реже 12 актов в минуту.

Исследования показывают, что регулярное применение этой техники повышает стрессоустойчивость и увеличивает волевой резерв. В одном исследовании ежедневное 20-минутное упражнение на замедленное дыхание повышало вариабельность сердечного ритма и снижало подавленность и импульсивность у людей с посттравматическим стрессовым

*** Если вы хотите технически оснастить это упражнение, есть несколько приспособлений — от недорогого приложения для смартфона (например, BreathPacer) до новейших мониторов вариабельности сердечного ритма (таких как Em Wave Personal Stress Reliever). Они помогут вам замедлить дыхание и переключить биологический режим.**

расстройством и алкоголизмом. Полицейских, трейдеров и телефонных операторов по работе с клиентами (три самые напряженные профессии на планете) тоже учат повышать вариабельность сердечного ритма с помощью похожих дыхательных практик. Требуется всего одна-две минуты замедленного дыхания, чтобы увеличить волевой резерв, - что вполне доступно при любом волевом испытании.

Сила воли в больнице

Один из моих студентов, Натан, работал фельдшером в местной больнице. Это была благородная, но напряженная работа: в ней совмещались лечебные и административные обязанности. Практика замедленного дыхания помогала ему думать четче и принимать более взвешенные решения. Натан нашел ее столь полезной, что обучил упражнению и коллег. Те тоже стали дышать реже, когда готовились к стрессовым ситуациям (например, к разговору с родственниками больных) или просто снимали физическое напряжение во время долгой бессонной смены. Натан даже начал предлагать упражнение пациентам, чтобы помочь им справиться с тревожностью или легче перенести неприятные медицинские процедуры. Многим пациентам казалось, будто они не в силах повлиять на происходящее. Замедление дыхания давало им ощущение контроля над разумом и телом и помогало обрести мужество, которое требовалось в трудной ситуации.

Тренировки для разума и тела

Вы многое можете сделать, чтобы поддержать физиологию самоконтроля, и на этой неделе я предложу вам две наиболее окупаемые стратегии. Обе они не требуют вложений и дают моментальный результат, а польза от них со временем только растет. Они также помогают в борьбе с многочисленными врагами силы воли, включая депрессию, тревожность, хронические боли, заболевания сердечно-сосудистой

системы и диабет. На эти стратегии стоит обратить внимание тем, кто хочет получить больше силы воли и не возражает против побочных эффектов в виде крепкого здоровья и счастья.

Чудо самообладания

Меган Оутен, психолог, и Кен Ченг, биолог, из Университета Маккуори в Сиднее недавно закончили тестировать новое лечение, повышающее самоконтроль. И полученные данные их поразили. Они надеялись на положительный результат, но никто не ожидал, насколько масштабными окажутся последствия. Подопытными кроликами стали шесть мужчин и 18 женщин в возрасте от 18 до 50 лет. Спустя два месяца лечения они лучше сосредотачивались и меньше отвлекались. Периоды концентрации внимания достигали 30 секунд*, что весьма похвально. Но это было не все. Испытуемые меньше курили, снизили потребление спиртного и кофеина — хотя никто их об этом не просил. Они ели меньше вредной пищи и больше здоровой. Меньше времени тратили на телевизор и больше — на учебу. Экономили деньги и меньше транжирили на спонтанные покупки. Ощутили контроль над своими эмоциями. Даже реже откладывали дела на потом и меньше опаздывали на встречи.

Боже правый, что это за чудесное лекарство и кто выпишет мне рецепт?

Лечение было отнюдь не фармакологическим. Чудеса самообладания творили физические упражнения. Участникам, которые прежде не занимались спортом регулярно, подарили членство в тренажерном зале и посоветовали им воспользоваться. В первый месяц они занимались примерно раз в семь дней, но к концу второго месяца посещали зал

*** Максимально продолжительный промежуток концентрации внимания для образованного взрослого человека. *Прим. пер.***

уже трижды в неделю. Исследователи не просили их о других переменах, и все же благодаря спортивным тренировкам люди будто бы открыли в себе новый источник силы и стали лучше владеть собой во всех сферах жизни.

Ученые обнаружили, что тренировки больше всего похожи на панацею. Начнем с того, что польза от упражнений моментальная. Пятнадцать минут на беговой дорожке ослабляют пагубные влечения: исследователи безуспешно пытались соблазнить худеющих шоколадом, а курильщиков — сигаретами. Долгосрочные эффекты тренировок еще более впечатляют. Они не только облегчают повседневный стресс, но и являются столь же мощным антидепрессантом, как и «Прозак». А самое главное, тренировки укрепляют биологические основы самоконтроля, увеличивая базовую вариабельность сердечного ритма. Когда нейробиологи исследовали мозг новоиспеченных спортсменов, то обнаружили, что у них увеличился объем как серого вещества (самих нервных клеток), так и белого (клеток нейроглии, которые позволяют нейронам быстро и эффективно обмениваться информацией). Физические упражнения, как и медитация, увеличивают и ускоряют мозг и в первую очередь префронтальную кору.

Когда мои студенты слышат об этом исследовании, они тут же спрашивают: «Сколько нужно заниматься?» Я всегда отвечаю: «А сколько вы готовы?» Нет смысла ставить цель, если вы откажетесь от нее через неделю, а ученые расходятся во мнениях насчет объема тренировок. В 2010 году обзор 10 исследований по данной теме обнаружил, что наиболее ощутимо улучшают настроение и снижают стресс пятиминутные, а не часовые упражнения. Так что совсем не стыдно — и очень даже полезно — просто пять минут прогуляться вокруг дома.

Еще люди всегда интересуются: «Какое упражнение полезнее?» На это я отвечаю: «А какое выбрали бы вы?» Для

тела и мозга нет разницы, так что, с чего бы вы ни начали, все хорошо. Работайте в саду, гуляйте, танцуйте, занимайтесь йогой или командными видами спорта, плавайте, играйте с детьми или домашними животными — даже уборка квартиры и поход по магазинам (лучше просто изучать витрины) засчитываются как упражнение. Если вы твердо убеждены, что спорт — не для вас, советую вам расширить определение тренировки и включить в него все, что приносит удовольствие и не подходит под эти утверждения:

1. Вы сидите, стоите или лежите.
2. Одновременно с этим вы едите вредную пищу.

Если вы нашли вид деятельности, который подходит под это определение, поздравляю! Это и есть ваша зарядка для самоконтроля*. Все, что выходит за рамки типичного сидячего образа жизни, повышает ваш резерв силы воли.

Эксперимент: пятиминутная экологическая заправка силы воли

Если вы хотите быстро подзаправиться силой воли, лучше всего будет прогуляться. Даже пять минут упражнений на свежем воздухе снижают стресс, улучшают настроение и концентрацию внимания, увеличивают самоконтроль. Упражнения на свежем воздухе - это любая физическая активность вне дома и в присутствии матушки-природы. Самое лучшее в таких моционах, что они не должны быть долгими. Короткая разминка лучше для вашего настроения, чем длительная тренировка. Вам не нужно потеть или доводить себя до изнеможения. Упражнения с более низкой интенсивностью, например ходьба, дают лучший моментальный результат, чем тяжелые нагрузки. Вот несколько примеров, чем вы можете заняться на своей пятиминутной экологической заправке силы воли:

- выйдите из офиса и отправьтесь в ближайший парк;
- включите любимую песню в плеере и пройдитесь или пробегитесь по кварталу;

---

* Людям часто кажется, что тут я шучу. Уверяю вас, я совершенно серьезна. Лишь 14 процентов американцев регулярно занимаются спортом, и я не настолько наивна, чтобы верить, будто все вдруг бросятся готовиться к марафону. Многое говорит о том, что небольшая тренировка лучше никакой и пользу можно извлечь из любой физической активности, даже если для нее не требуется надевать кроссовки или потеть.

- **погуляйте с собакой и поиграйте с ней (сами тоже побегайте за игрушкой);**
- **поработайте во дворе или в саду;**
- **выйдите на свежий воздух и сделайте простую зарядку;**
- **побегайте с детьми на заднем дворе.**

Противник спорта меняет свои взгляды

Антонио, 44 года, владелец двух успешных итальянских ресторанов, посещал мои занятия по предписанию врача. У него были повышенное артериальное давление и высокий холестерин, а живот с каждым годом рос сантиметра на три. Врач предупредил его: если он не изменит стиль жизни, его разобьет инфаркт над тарелкой телятины по-пармски.

Скрепя сердце Антонио поставил на работе беговую дорожку, но не спешил ей пользоваться. Упражнения казались ему тратой времени: они были ему не в радость и не приносили плодов — не говоря о том, что его раздражало, когда кто-то указывал ему, что делать!

Но сама идея, что тренировки могут увеличить работоспособность мозга и силу воли, заинтриговала Антонио. Он был азартным человеком и не желал отставать. Он вообразил пробежку своим секретным оружием, чем-то, что поможет ему сохранить превосходство в игре. И он был совсем не против, если она повысит вариабельность сердечного ритма — то есть значительно снизит риск смертности от сердечно-сосудистых заболеваний.

Он превратил беговую дорожку в генератор силы воли и даже написал «Сила воли» на счетчике калорий (его не занимало, сколько калорий он сжигал — он, не задумываясь, мог бросить на сковородку целую упаковку сливочного масла). Итак, калории сгорали, счетчик «Силы воли» тикал, а сам Антонио чувствовал себя сильнее. Он стал бегать каждое утро, чтобы подзарядиться силой воли перед работой и утомительными совещаниями.

Генератор силы воли укрепил здоровье Антонио — чего и добивался врач, — но пациент получил еще кое-что. Он чувствовал себя бодрее и увереннее в течение дня. Он думал, что тренировка заберет у него время и силы, но обнаружил, что она давала ему гораздо больше, чем он тратил.

Если вы говорите себе, что слишком устали и у вас нет времени размяться, подумайте о тренировке как о чем-то, что восстанавливает силы и волю, а не истощает их.

Черпайте силу воли во сне!

Если вы выживаете, отводя меньше шести часов на сон, весьма вероятно, что вы даже не помните, что такое полностью владеть собой. Незначительный, но хронический недосып делает вас более восприимчивым к стрессу, влечениям и соблазнам. Вам труднее управлять своими эмоциями, сосредотачиваться, замахиваться на великие испытания силы «Я буду» (в моей аудитории всегда находится одна группа людей, которая тут же соглашается с этим утверждением, — молодые родители). Если у вас хронический недосып, скорее всего, в конце дня вы часто сожалеете о том, что опять поддались искушению или отложили на потом дела, которые так важно было сделать. Так легко попасть в этот водоворот стыда и вины. Нам редко приходит в голову: для того чтобы стать хорошим человеком, нужно хорошо отдохнуть.

Почему недосып высасывает силу воли? Для начала, он нарушает объемы потребления глюкозы — главного источника энергии. Когда вы устали, клеткам трудно забирать из кровотока глюкозу. Они остаются голодными, а вы — уставшими. Поскольку вашему телу и мозгу отчаянно требуется энергия, вас тянет на сладкое или кофеин. Но даже если вы попытаетесь заправиться сахаром или кофе, ни тело, ни мозг не получат требуемой энергии, потому что не смогут

ей эффективно воспользоваться. Это плохая новость для самоконтроля — самой энергозатратной задачи, на которую мозг может израсходовать свои ограниченные запасы горючего.

Префронтальная кора — зона мозга, требующая особенно много энергии, — первой попадает под удар в вашем личном энергетическом кризисе. Исследователи сна придумали для этого состояния милейшую кличку — «легкая префронтальная дисфункция». Не выспись, и очнешься Финеасом Гейджем — с похожим, хоть и временным мозговым нарушением. По результатам экспериментов, последствия недосыпа для мозга равны легкому опьянению — многие согласятся, что это состояние слабо способствует самоконтролю.

Когда ваша префронтальная кора ослаблена, она теряет контроль над другими зонами мозга. Обычно ей удается успокоить систему оповещения о тревоге, чтобы вы смогли справиться со стрессом и унять влечения. Но одна лишь ночь недосыпа разъединяет эти области мозга. Оставшись без присмотра, система оповещения дает чрезмерные ответы на обычные повседневные нагрузки. Тело застывает в состоянии «дерись или беги», вырабатывает большое количество гормонов стресса и снижает вариабельность сердечного ритма. Результат — больше стресса и меньше самоконтроля.

Хорошая новость — все это обратимо. После того как недоспавший человек выспится за ночь, при сканировании мозга этих изменений в префронтальной коре больше не обнаружится. По сути, мозг будет выглядеть просто хорошо отдохнувшим. Ученые, которые занимаются зависимостями, даже запустили эксперимент, в котором алкоголизм лечится сном. В одном исследовании пятиминутная медитация на дыхание помогала пациентам уснуть. К этому добавили один час ночного сна, что, в свою очередь,

значительно снизило риск срывов. Так что для укрепления силы воли идите уже спать.

Эксперимент: хр-р-р-р

Но даже если вам не удается спать по восемь часов без перерыва каждую ночь, небольшие нововведения здорово вам помогут. По результатам исследований, всего одна ночь хорошего, крепкого сна восстанавливает деятельность мозга до оптимального уровня. Если вы всю неделю ложились поздно и вставали рано, отоспитесь за выходные - это укрепит вашу силу воли. По другим исследованиям, достаточный сон в начале недели помогает создать резерв, который нейтрализует недосып в последующие дни. И, судя по некоторым экспериментам, самое главное - сколько последующих часов вы бодрствуете. В крайнем случае, если вы ненадолго прикорнете, это восстановит ваши собранность и самоконтроль, даже если предыдущей ночью вы почти не спали. Попробуйте эти стратегии: наверстывайте, копите, дремлите, чтобы нейтрализовать или предотвратить недосып.

Сон как испытание силы воли

Одна из моих студенток, Лиза, пыталась избавиться от привычки засиживаться допоздна. В свои 29 лет она была одинока и жила одна, так что ее режим сна от других людей не зависел. Каждое утро она просыпалась разбитой и тащилась на работу в офис. Весь день она накачивалась диетической кофеиносодержащей содовой, но, к своему стыду, порой дремала на совещаниях. К пяти часам вечера она бывала взвинченной и уставшей; это сочетание делало ее раздражительной, рассеянной, а по дороге домой ее тянуло в ресторан быстрого питания. В первую неделю занятий она объявила, что ее испытание силы воли — научиться засыпать раньше.

На следующей неделе подвижек не было. За ужином она говорила себе: «Сегодня я обязательно лягу пораньше». Но к 11 вечера от решимости не оставалось и следа. Я попросила Лизу описать, что происходило, когда она не ложилась спать рано. Она поведала мне о куче дел, которые ближе к ночи начинали казаться ей гораздо более важными. Полазать по Facebook, вымыть холодильник, разобраться со

спамом, даже посмотреть рекламно-информационные ролики — все это не являлось срочным, но ближе к ночи становилось до странности захватывающим. Лизе не терпелось сделать «еще что-нибудь» перед сном. Чем дальше, тем больше уставала Лиза и тем меньше она могла удержаться от моментальных вознаграждений, которые обещала каждая задача.

Тогда мы пересмотрели испытание: чтобы высыпаться, надо использовать силу «Я не буду». И все пошло на лад. Лизе было трудно не заставить себя уйти спать, а удержаться от дел, которые ее не отпускали. Она взяла за правило выключать компьютер и телевизор и не начинать новых дел после 11 вечера. Это оказалось как раз тем, что ей было нужно: она замечала, что действительно устала, и позволяла себе в полночь лечь спать. А высыпаясь каждую ночь по семь часов, Лиза обнаружила, что рекламные ролики и ночные искушения потеряли былую притягательность. Через пару недель ей хватило выдержки взяться за следующее волевое испытание: урезать объемы потребления содовой и быстрых ужинов.

Если вы знаете, что могли бы спать больше, но каждый вечер засиживаетесь допоздна, задумайтесь, чему вы говорите да вместо сна. Это же правило применимо к любой задаче, которой вы избегаете или которую откладываете - когда не удается найти в себе силы что-то сделать, попробуйте найти то, что делать не нужно.

Издержки чрезмерного самоконтроля

Инстинкт силы воли — чудная вещь: благодаря усилиям мозга и отзывчивости тела вы принимаете решения, руководствуясь долгосрочными целями, не паникуете и не требуете моментального вознаграждения. Но самоконтроль обходится недешево. Все эти умственные задачи: собраться,

понять, что более важно, снять напряжение и утихомирить влечения — требуют энергии, настоящей физической энергии вашего тела, так же как ее требуют мышцы, чтобы драться или бежать в случае опасности.

Все знают, что слишком много стресса вредно для здоровья. Если вы хронически подвергаетесь стрессу, ваше тело постоянно забирает энергию от долгосрочных потребностей, таких как переваривание пищи, размножение, заживление ран и борьба с болезнями, чтобы отвечать на непрекращающийся поток мнимых опасностей. Именно так хронический стресс и становится сердечно-сосудистыми заболеваниями, диабетом, хронической болью в спине, бесплодием или бесчисленными простудами и гриппом. То, что вам никогда не приходится драться или убегать от этих повседневных стрессов (удачи вам, если решите обскакать или смертельно ранить долг по кредитке), не обсуждается. Пока ваш мозг определяет их как внешнюю угрозу, ваши разум и тело пребывают в состоянии повышенной боевой готовности и действуют импульсивно.

Поскольку самообладание требует больших поставок энергии, ученые полагают, что хронический самоконтроль — как и хронический стресс — может увеличить ваши шансы заболеть, так как он забирает ресурсы у иммунной системы. Вы впервые это слышите: слишком много силы воли способно навредить здоровью. Вероятно, вы сейчас думаете: «А как же все рассуждения из первой главы, будто самоконтроль важен для здоровья? Теперь мне говорят, что от него болеют?» Бывает и так. Стресс нужен для счастливой и успешной жизни, так же как и самоконтроль. Но хроническое перенапряжение столь же вредно, как и контроль над всеми своими мыслями, чувствами и действиями. Это слишком обременительно для вашего организма.

Самоконтроль — как и реакция на стресс — возник как удобный ответ на определенные испытания. Но как и при

стрессе, мы попадаем в беду, если самоконтроль становится хроническим и безжалостным. Нам нужно время, чтобы отдыхать от самоконтроля, и порой бывает необходимо черпать душевные и физические силы где-то еще. Чтобы сохранить здоровье и счастье, не нужно стремиться к совершенству в контроле над собой. Даже когда вы укрепите силу воли, вы не сможете следить за всем, о чем думаете, что чувствуете, говорите и делаете. Вам придется мудро выбирать битвы для сражений.

Эксперимент: расслабьтесь и восстановите резервы силы воли

Один из лучших способов оправиться от стресса и будничного самоконтроля - релаксация. Расслабление - всего на несколько минут - увеличивает вариабельность сердечного ритма, активирует парасимпатическую нервную систему и успокаивает симпатическую. Оно также переводит тело в состояние восстановления и исцеления, укрепляет иммунную систему и снижает уровень гормонов стресса. По результатам исследований, если ежедневно находить время для релаксации, это укрепит здоровье и увеличит волевой резерв. Например, люди, которые регулярно занимались релаксацией, давали более здоровый физический ответ на два стрессогенных испытания силы воли: проверку на концентрацию внимания и на болевую выносливость (люди ставили оДну ногу в тазик с холодной водой (три градуса Цельсия) - читатели, не пробуйте провернуть это дома). Спортсмены, которые расслаблялись - глубоко дышали и отдыхали, - быстрее восстанавливались после изнурительных тренировок, у них снижался уровень гормонов стресса и сокращалось окислительное повреждение организма.

Не стоит «отдыхать» на диване перед телевизором или с бокалом вина за плотным ужином. Силу воли увеличивает подлинный физический и умственный отдых. Он запускает, по словам кардиолога Герберта Бенсона с медицинского факультета Гарвардского университета, «физиологическую реакцию релаксации». Ваши сердцебиение и дыхание постепенно замедляются, артериальное давление падает, мышцы ослабляют напряжение. Мозг отдыхает от планирования будущего или обдумывания прошлого.

Чтобы запустить релаксационную реакцию, лягте на спину и слегка приподнимите ноги, подложив подушку под колени (или примите ту позу, в которой вам наиболее удобно отдыхать). Закройте глаза и сделайте несколько глубоких вдохов, вдыхайте и выдыхайте животом. Если почувствуете напряжение в теле, намеренно напрягите соответственные мышцы, а потом отпустите. Например, если заметите напряжение в руках и пальцах, сожмите руки в кулаки, а потом расслабьте и раскройте

ладони. Если у вас напряжены лоб или челюсть, наморщитесь, широко откройте рот, а затем полностью расслабьте мышцы лица. Побудьте так 5-10 минут, насладитесь тем, что вы ничего не делаете, просто дышите. Если боитесь, что уснете, поставьте будильник.

Пусть это станет вашей ежедневной практикой, особенно если вам приходится справляться с чрезмерными нагрузками или высокими требованиями силы воли. Релаксация поможет вашему телу восстановиться от физиологических последствий хронического стресса или героического самоконтроля.

Страна в стрессе

Многие из нас изначально представляли себе силу воли так: это черта личности, добродетель, она либо есть, либо ее нет, некая грубая сила, которую применяют в трудных обстоятельствах. Но наука рисует совсем иную картину. Это способность, возникшая в процессе эволюции, инстинкт, который есть у всех, — тонкий инструмент для отладки всего, что происходит в организме. Мы уже знаем, что, если вы напряжены или подавлены, ваши мозг и тело ждет разлад. Самоконтроль можно ослабить недосыпом, плохим рационом, сидячим образом жизни и множеством других факторов, высасывающих ваши силы или поддерживающих в вас хронический ответ на стресс. Факты откроют глаза любому врачу, диетологу, ворчливому супругу и прочим свято верящим, будто сила воли — это просто решимость. Да, решимость важна, но тело должно подхватить идею.

Наука подсказывает нам: стресс — враг силы воли. Многие убеждены, что лишь нагрузки заставляют нас работать, и зачастую ищут способы их увеличить: ждут до последней минуты, критикуют себя за леность и непослушание — лишь бы себя подстегнуть. Или мы используем нагрузки, чтобы подхлестнуть других: давим на подчиненных или обрушиваемся с обвинениями на домочадцев. На короткое время это помогает, но в перспективе истощает силу воли еще быстрее, чем стресс. Биологические основы стресса

и самоконтроля просто несовместимы. Оба ответа — «дерись или беги» и «остановись и спланируй» — управляют энергией, но они адресуют ваши силы и внимание на разные объекты. Ответ «дерись или беги» наполняет энергией тело, чтобы вы действовали инстинктивно, и забирает ее у мозга, который использовал бы ее для принятия мудрых решений. Ответ «остановись и спланируй» отсылает энергию в мозг — и не куда-нибудь, а именно в центр самоконтроля, в префронтальную кору. Стресс провоцирует вас сосредоточиться на сиюминутных, краткосрочных целях и результатах, но самоконтроль требует перспективы. Научиться лучше справляться со стрессом — одна из наиболее важных задач для укрепления силы воли.

В последние годы многие ученые мужи твердят, будто американцы утратили силу воли. Возможно, но все равно это никак не связано с падением базовых американских ценностей (как полагают эксперты) — скорее это результат постоянного стресса и страха в современном обществе. В 2010 году Американская психологическая ассоциация провела общенациональное исследование и выяснила, что 75 процентов жителей США подвержены высоким уровням стресса. Это не удивительно, если учесть события последней декады, начиная с террористических атак и эпидемий гриппа до экологических природных катастроф, безработицы и экономического кризиса. Все эти нагрузки сказываются на нашем организме и самоконтроле. Исследователи с медицинского факультета Йельского университета обнаружили, что в течение недели после 11 сентября 2001 года у пациентов значительно снизилась вариабельность сердечного ритма. Страна была обескуражена, и не удивительно, что в последующие месяцы после атак 9/11 возросло потребление спиртного, сигарет и наркотиков. То же самое происходило на пике экономического кризиса 2008 и 2009 годов. Американцы чаще позволяли себе вредную пищу, «заедая» стресс,

а курильщики больше курили и отказывались от попыток бросить дурную привычку.

А еще Америка — страна недосыпа. По данным за 2008 год Национального фонда исследования сна, взрослые американцы спят ночью в среднем на два часа меньше, чем в 1960 году. Возможно, именно недосып в масштабах страны спровоцировал эпидемии слабоволия и низкой сосредоточенности. Некоторые эксперты убеждены, что снижение среднего времени сна — одна из причин ожирения, показатели которого взмыли примерно в тот же период. Коэффициент ожирения гораздо выше среди тех, кто спит меньше шести часов за ночь, отчасти потому, что недосып мешает телу и мозгу эффективно использовать энергию. Исследователи обнаружили, что слишком короткий сон затрудняет контроль над импульсами и концентрацию внимания — как при синдроме дефицита внимания и при гиперактивности. Возможно, режим детского сна, который обычно соответствует родительскому (хотя детям спать надо больше), способствует резкому росту числа пациентов с этим расстройством.

Если вы настроены взяться за свои величайшие испытания всерьез, вам нужно усерднее подойти к задаче управления стрессом и лучше о себе заботиться. Уставшие, вымотанные люди вступают в бой на крайне невыгодных условиях. Вредные привычки, начиная с переедания и заканчивая недосыпом, не просто результат слабого самоконтроля. Они высасывают из нас все соки и увеличивают нагрузки, они воруют нашу силу воли.

Под микроскопом: стресс и самоконтроль

На этой неделе проверьте гипотезу о том, что стресс, физический или психологический, - враг самоконтроля. Как волнения и переутомление сказываются на ваших решениях? Лишают ли вас воли голод и усталость? А что насчет физической боли и болезни? А такие эмоции, как гнев, чувство одиночества или печаль? Отметьте, когда в течение дня или недели возникает стресс. Потом отследите, что происходит с самоконтролем. Вы поддаетесь влечениям? Вы выходите из себя? Откладываете срочные дела на потом?

Резюме

Когда мы проигрываем в волевых испытаниях, велико искушение во всем винить себя: мы слабые, ленивые, безвольные тюфяки. Но гораздо чаще проблема не в этом: просто наш мозг и тело пребывают в неподходящем для самоконтроля состоянии. Если мы подвергаемся хроническому стрессу, в испытаниях силы воли приходится участвовать нашим импульсивным «я». Чтобы победить, нам нужно найти то состояние души и тела, которое направляет энергию на самоконтроль, а не на самозащиту. Это значит, что нам необходимо восстанавливаться после стресса и беречь силы — только тогда мы будем на высоте.

Конспект главы

Основная мысль: сила воли — биологический инстинкт, такой же как стресс, и он возник, чтобы защищать нас от нас самих.

Под микроскопом

- *В чем угроза?* В случае с вашим испытанием силы воли — каков ваш *внутренний* импульс, который требуется приструнить?
- *Стресс и самоконтроль.* Отметьте, когда в течение дня или недели возникает стресс, и отследите, что происходит с самоконтролем. Вы поддаетесь влечениям? Вы выходите из себя?

Эксперименты

- *ДоЬышите до самоконтроля,* Замедлите дыхание до 4-6 вдохов в минуту, чтобы перейти в физиологическое состояние самоконтроля.
- *Пятиминутная экологическая заправка силы воли.* Погуляйте на улице, хотя бы просто пройдитесь по кварталу, чтобы снизить стресс, улучшить настроение и вернуть интерес к делу.
- *Хр-р~р-р.* Нейтрализуйте последствия недосыпа: вздремните днем или увеличьте ночной сон.
- *Расслабьтесь и восстановите резервы силы воли*. Лягте, дышите глубоко, позвольте физиологической реакции релаксации помочь вам восстановиться.

3. Устал и не устоял: почему самоконтроль похож на мышцу

Знакомая картина в университетах любой страны: похожие на музыкантов группы Haggard, заметно осунувшиеся студенты ссутулились над библиотечными партами и ноутбуками. Словно зомби, рыщут они по кампусу в поисках кофеина и сахара. Спортзалы пусты, постели не смяты. В Стэнфорде это называется «мертвой» неделей — семь дней сессии в конце каждой четверти. Студенты забивают головы фактами и формулами, не спят по ночам и зубрят все то, что пропустили за 10 недель праздных шатаний и общежитских вечеринок. Однако исследования показывают, что эти героические попытки дорогого стоят (помимо ночных доставок пиццы и бессчетных кофейных напитков). Во время сессий многие студенты теряют способность контролировать что-либо, кроме учебы. Они больше курят и покидают салатные стойки ради очереди за картошкой фри. Они более подвержены эмоциональным срывам и велосипедным авариям. Они забывают мыться и бриться, редко меняют одежду. Боже, они даже перестают пользоваться зубной нитью!

Добро пожаловать в науку о самоконтроле — и как бы нам ни хотелось оспорить эти данные, факты говорят за себя: люди, которые активно применяют силу воли, ведут себя так, будто она у них на исходе. Курильщики воздерживаются от сигареты на протяжении суток, но могут вдруг

налечь на мороженое. Любители выпить отказываются от вожделенного коктейля, но становятся физически слабее в тестах на выносливость. И, пожалуй, самое неприятное: люди, которые худеют, более склонны изменять своим партнерам. Словно силы воли на все не хватает. А исчерпав последние ее запасы, вы не способны защититься от соблазна — или, по крайней мере, оказываетесь в невыгодном положении.

Это открытие имеет непосредственное отношение к вашим волевым испытаниям. Современная жизнь требует большой выдержки и может истощить резервы самоконтроля. Исследователи выяснили, что самоконтроль наиболее высок с утра и в течение дня он постепенно снижается. Пока вы доберетесь до того, что для вас по-настоящему важно, например: посетить спортзал после работы, продвинуться в деле своей мечты, сохранить хладнокровие, когда ваши дети, обмакнув пальцы в краску, превращают диван в гостиной в шедевр изобразительного искусства, не тянуться за экстренной пачкой сигарет, припрятанной в ящике стола, — вы можете ощутить нехватку силы воли. И если вы попытаетесь контролировать или менять слишком многое в своей жизни одновременно, вы совершенно себя изнурите. Эта неудача не приговор вашей добродетели: просто такова природа силы воли.

Мышечная модель самоконтроля

Первый ученый, который систематически наблюдал и проверял пределы силы воли, — Рой Баумайстер, психолог из Государственного университета Флориды. Он уже давно и хорошо известен исследованиями этих загадочных явлений. Например, его занимали вопросы, почему во время чемпионатов спортивные команды хуже играют на домашних стадионах или почему присяжные чаще оправдывают

симпатичных преступников*. Он затронул даже такие темы, как сатанинские ритуальные жертвоприношения, сексуальный мазохизм и похищения людей космическими пришельцами — а это отпугнуло бы многих исследователей. Но возможно, вы возразите, что самые пугающие его открытия мало связаны с оккультизмом, зато напрямую касаются обычной человеческой слабости. В течение последних 15 лет ученый просил людей проявлять в лаборатории силу воли: отказываться от печенья, не отвлекаться, сдерживать гнев или держать руки в ледяной воде. Во всех экспериментах, вне зависимости от заданий, со временем самоконтроль у людей снижался. Задания на собранность не только ухудшали внимание, но и истощали физически. Контроль над эмоциями не только приводил к эмоциональным вспышкам — люди оказывались более расположены тратить деньги на то, что было им не нужно. Когда участники старались устоять перед соблазнительными сладостями, им не только больше хотелось шоколада — они начинали откладывать дела на потом. Словно любое волевое действие черпало силы из одного источника и ослабляло людей с каждым успешным проявлением самоконтроля.

Эти наблюдения привели Баумайстера к занимательной гипотезе: самоконтроль похож на мышцу. После упражнений он устает. Если вы не даете отдыха мышце, вы можете совершенно лишиться сил, как спортсмен, который доводит себя до изнеможения. После того как было выдвинуто это предположение, дюжины экспериментов в лаборатории Баумайстера и других исследователей подтвердили идею, что сила воли — ограниченный ресурс. Пытаясь сдержать

*** Вам тоже любопытно? Во время крупных соревнований груз ответственности перед домашней аудиторией гораздо выше — он мешает спортсменам действовать интуитивно, непроизвольно. Присяжные часто решают, что приятный человек по умолчанию «хороший», просто какие-то внешние причины повлияли на его «дурное» поведение — что дает им лишний повод для столь важных разумных сомнений.**

свой крутой нрав, следите за бюджетом, а лучше не подвергайте себя нескольким испытаниям сразу. Поскольку каждый волевой поступок истощает силу воли, самоконтроль может привести к потере контроля. Не посплетничав на работе, вам будет труднее отказаться от десерта в кафетерии. А если вы отвергнете это соблазнительное тирамису, вам будет сложнее сосредоточиться, когда вы вернетесь на рабочее место. И уже по дороге домой, когда какой-то идиот из соседнего ряда чуть в вас не врежется, отвлекшись на свой мобильный, — да, вы крикнете ему в окно, чтобы он установил себе в телефон автонабор 911, тупица.

Вы даже не подозреваете, сколько разных действий требуют крепкой воли и черпают силы из этого истощаемого источника. Вы пытаетесь произвести впечатление на свидании или вписаться в корпоративную культуру, которая не разделяет ваших ценностей. Вы ездите по пробкам или отсиживаете положенное на очередном скучном собрании. Всякий раз, когда приходится бороться с импульсами, отсеивать ненужную информацию, взвешивать альтернативы или заставлять себя делать что-то трудное, вы тратите силу воли. Это верно даже для мелких решений, например, если надо выбрать в магазине одну из двадцати марок стирального порошка. Когда мозгу и телу требуется остановиться и спланировать, в метафорическом смысле мы напрягаем мышцу самоконтроля.

Мышечная модель одновременно ободряет и огорчает. Приятно знать, что не каждая волевая ошибка — результат врожденной неполноценности: порой это знак, что мы просто перестарались. Но хотя факт, что не стоит ждать от себя совершенства, весьма утешает, он же указывает на серьезные проблемы. Раз сила воли ограничена, выходит, наши самые важные цели обречены на провал? А поскольку в американском обществе самоконтроль требуется практически непрестанно, Штатам на роду написано быть страной

безвольных зомби, бредущих по жизни в поисках сиюминутных наслаждений?

К счастью, можно кое-что сделать, чтобы преодолеть истощение и нарастить волевой резерв. Мышечная модель не только помогает нам понять, почему мы терпим неудачу, когда устаем, но и показывает, как натренировать самоконтроль. Для начала мы обсудим, почему сила воли иссякает. А потом поучимся выносливости у спортсменов: они регулярно действуют через «не могу» — и испробуем разные стратегии, как воспитать в себе выдержку.

Под микроскопом: взлеты и падения силы воли

Мышечная модель силы воли показывает, что самоконтроль истощается в течение дня. На этой неделе замечайте, когда ваша воля особенно крепка, а когда вы наиболее склонны сдаться. Просыпаетесь ли вы сильным и постепенно слабеете? Или среди дня выдается время, когда вы чувствуете себя бодрым и свежим? Используйте это знание о себе, чтобы благоразумно спланировать дела и оградить себя от соблазнов, когда вы наиболее истощены.

Молодая предпринимательница начинаете главного

Сьюзан просыпалась в 5:30 утра и первым делом проверяла электронную почту, прямо за завтраком. Она проводила добрых 45 минут за кофе, отвечая на вопросы и планируя день. Еще час уходил на дорогу. Десять часов в сутки она являлась менеджером по работе с ключевыми клиентами в коммерческом судоходстве. Это непростое занятие: конфликты надо разрешать, чужое самолюбие ублажать, а недовольство гасить. К шести вечера она уже бывала выжата как лимон, но под грузом ответственности задерживалась на работе или отправлялась на ужин с коллегами. Сьюзан хотела открыть собственное консалтинговое агентство и делала первые шаги к этому: готовилась финансово и профессионально. Но в большинство вечеров она была слишком уставшей для значительных подвижек в бизнес-плане и боялась, что застряла на своей должности навсегда.

Когда Сьюзан присмотрелась, на что она тратит силу воли, ей стало очевидно, что работа забирает у нее все 100 процентов этой самой силы воли, начиная с утренней почты и заканчивая долгой дорогой домой. Почта за завтраком была давней привычкой с того времени, когда Сьюзан только приняли на работу (она старалась превзойти ожидания). Но теперь письма вполне могли подождать до восьми утра, пока она не прибудет в офис. Сьюзан решила, что до начала трудового дня, когда у нее больше всего сил, она будет заниматься своими делами. Она взяла за правило проводить первый час после сна, устраивая свой бизнес, а не в заботе о нуждах других.

Сьюзан приняла мудрое решение: ей требовалось направить силу воли на собственные цели. Этот рассказ также иллюстрирует важное правило силы воли: если у вас никогда нет времени и сил для вашего испытания «Я буду», запланируйте его на ту часть дня, когда сил у вас больше всего.

Почему самоконтроль ограничен

Очевидно, под нашими бицепсами не таятся мышцы самоконтроля, которые отдергивали бы наши руки от десерта или кошелька. Однако в нашем мозге есть кое-что подобное. И хотя мозг — это не мышца, а совсем другой орган, он устает от повторяющихся действий. Нейробиологи обнаружили, что с каждым использованием силы воли система самоконтроля в мозге замедляется. Так же как могут отказать ноги уставшего бегуна, ваш мозг, похоже, лишается сил. Самоконтроль — энергозатратная задача для мозга, а наши внутренние энергетические запасы ограничены: в конце концов, не поставим же мы себе капельницу с глюкозой в префронтальную кору. Мэттью Гэйллиот, молодой психолог, работающий с Роем Баумайстером, задумался, в самом

ли деле сила воли истощается из-за того, что мозгу не хватает энергии.

Чтобы разобраться, он решил проверить, вернется ли к людям сила воли, если их подпитывать энергией — в виде сахара. Он подготовил различные задания на самоконтроль: в каких-то нельзя было отвлекаться, в каких-то требовалось сдерживать эмоции. В начале и в конце каждого задания он измерял у участников уровень сахара в крови. Чем резче падал сахар после задачи на самоконтроль, тем хуже становились дальнейшие результаты. Выходило так, будто самоконтроль выжимал из тела энергию, а потеря энергии ослабляла самоконтроль.

Потом Гэйллиот предложил истощенным участникам по стакану лимонада. Половина из них получила сладкий лимонад, который восполнил нехватку сахара в крови, а другая половина — искусственно подслащенный напиток, «плацебо», который не дал им необходимой энергии. Поразительно, но повышение сахара в крови восстановило силу воли. У тех участников, которые выпили сладкий лимонад, самоконтроль улучшился, а самоконтроль тех, кто пил «плацебо», продолжил снижаться.

Низкий уровень сахара в крови предсказывал разного рода неудачи самоконтроля: кто-то сдавался в трудных заданиях, а кто-то срывался на окружающих. Гэйллиот, ныне профессор в Университете Зирве в Турции, обнаружил, что люди с низким уровнем сахара в крови больше склонны полагаться на стереотипы и менее расположены жертвовать деньги на благотворительность или помогать незнакомцам. Как будто, когда наши силы на исходе, на волю вырывается наша теневая сущность. Напротив, подкрепившиеся участники возвращались на путь добродетели: они становились более упорными и менее порывистыми, более заботливыми и менее эгоистичными.

Как вы понимаете, это открытие моя аудитория приняла особенно благосклонно. Выводы его одновременно противоречат здравому смыслу и восхищают. Сахар — ваш лучший друг. Съешьте конфетку, выпейте лимонаду — и овладейте собой! Или хотя бы восстановите самоконтроль. Мои студенты обожают такие исследования и только рады проверять их самостоятельно. Один студент постоянно пополнял свои запасы Skittles, пока работал над трудным проектом. Другой всегда носил в кармане баночку Altoids (одни из последних мятных леденцов, еще содержащие настоящий сахар) и, поглощая их во время долгих совещаний, держался дольше коллег. Я одобряю рвение, с которым они бросились воплощать науку в жизнь, и понимаю их страсть к сладкому. Даже признаюсь, что сама вот уже несколько лет раздаю конфеты на своем курсе «Введение в психологию» — в надежде, что студенты сосредоточатся на лекции, а не на Facebook*.

Будь сахар и впрямь секретом укрепления силы воли, я бы написала бестселлер и меня бы озолотили благодарные корпоративные спонсоры. Но пока мы со студентами ставили собственные эксперименты на пополнение силы воли, отдельные ученые, включая Гэйллиота, начали задаваться правильными вопросами. Сколько конкретно энергии нужно для самоконтроля? И действительно ли для восстановления ее запасов требуются изрядные объемы сахара? Психолог Роберт Курзбан из Пенсильванского университета утверждает, что фактически для поддержания функции самоконтроля мозгу хватит меньше половинки драже tic-tac в минуту. Это больше, чем надо для других умственных задач, но гораздо меньше, чем тратит тело при физических упражнениях. Так что, если вам хватит сил пройтись по

*** Срабатывала ли конфетная техника? Трудно сказать, но она окупалась на экзаменах в конце курса.**

кварталу и не упасть в изнеможении, самоконтроль явно не истощит ваши запасы энергии. И ему точно не нужна заправка сладким напитком в сотню килокалорий. Тогда почему потребление энергии при самоконтроле так быстро истощает силу воли?

Энергетический кризис

Чтобы ответить на этот вопрос, вспомним американский банковский кризис 2009 года. После обвала рынка в 2008 году банки получили вливание от правительства. Предполагалось, что эти средства помогут им покрыть их финансовые обязательства и выдавать кредиты. Но банки отказались кредитовать малых предпринимателей и индивидуальных клиентов. Они не были уверены в притоке денег, поэтому копили ресурсы. Вот скряги!

Оказывается, ваш мозг тоже бывает скрягой. В любой момент времени человеческий мозг располагает крайне небольшим запасом энергии. Он может накапливать ее в своих клетках, но по большей части он зависит от притока глюкозы, которая циркулирует в крови. Особые клетки мозга постоянно следят за наличием доступной энергии. Когда мозг замечает, что ее уровень падает, он слегка нервничает. Что если энергии не хватит? Как и банки, он может решить: хватит тратить, надо копить силы. И он начинает экономить энергию, чтобы не истратить все запасы. Что он урезает в первую очередь? Самоконтроль, одну из самых энергозатратных задач. Дабы сохранить энергию, мозг может отказать вам в умственных ресурсах, необходимых для того, чтобы устоять перед искушением, сосредоточиться или сдержать эмоции.

Исследователи из Университета Южной Дакоты К. Т. Вэнг, поведенческий экономист, и Роберт Дворак, психолог, предложили модель «энергетического бюджета» самоконтроля. Они утверждают, что мозг обращается

с энергией как с деньгами. Он тратит энергию, когда запасы высоки, но бережет ее, если ресурсы истощаются. Чтобы проверить эту мысль, они пригласили 65 человек в возрасте от 19 до 51 года в лабораторию на проверку силы воли. Участникам предлагали выбирать между двумя призами, например 120 долларов завтра или 450 через неделю. Первая награда всегда оказывалась меньше, но получить ее можно было быстрее, чем бо́льшую. Психологи считают это классическим тестом на самоконтроль, так как он провоцирует конфликт между желанием моментального вознаграждения и благоприятными отсроченными последствиями. В конце эксперимента участники могли выиграть одну из выбранных наград, поэтому были заинтересованы действовать всерьез, руководствуясь конкретными целями.

Прежде чем дать людям выбор, исследователи измерили у них сахар в крови: определили исходный статус доступных «запасов» самоконтроля. После первого тура участникам дали либо обычную сладкую содовую (чтобы повысить уровень сахара в крови), либо низкокалорийную диетическую. Потом ученые вновь замерили уровень сахара и опять попросили людей что-то выбрать. У тех, кто пил обычную содовую, сахар в крови значительно вырос. Они стали чаще отказываться от быстрого вознаграждения в пользу отсроченного. Напротив, у тех, кто пил диетическую содовую, сахар в крови падал. Эти участники чаще выбирали близкий, хоть и меньший приз. Заметьте, решения людей предсказывал не абсолютный уровень сахара в крови, а тенденции изменений. Мозг спрашивал: «Энергия растет или падает?» И делал стратегический выбор: тратить ее или беречь.

Голодные люди не должны отказываться от еды

Возможно, у мозга есть еще одна причина, почему он не желает использовать самоконтроль, когда снижается уровень доступной энергии. Наш мозг возник в совершенно иной

среде — в той, где поставки пищи были непредсказуемы (помните путешествие в Серенгети, когда вы обгладывали гиеньи кости?). Дворак и Вэнг утверждают, что современный человеческий мозг до сих пор считает уровень сахара в крови показателем скудости или изобилия окружающего мира. Как там леса — полны ягод или бесплодны? Ужин сам падает к нашим ногам или нужно бегать за ним по равнинам? Довольно ли пищи для всех, или придется соревноваться с более сильными и быстрыми охотниками и собирателями?

Еще в те времена, когда человеческий мозг только «создавался», падение сахара в крови не было связано с жадной до энергии префронтальной корой, пытающейся удержаться от печеньки — скорее это имело отношение к тому, была ли еда вообще в наличии. Если вы давно не ели, сахар в крови был понижен. Для мозга это служило знаком, как скоро вы оголодаете, если быстренько чем-нибудь не поживитесь.

Мозг, направляющий ваши решения на безотлагательное вознаграждение, когда ресурсы скудны, и к долгосрочным вложениям, когда запасы в избытке, был настоящей находкой в мире с непредсказуемыми поставками пищи. Тот, кто не спешил прислушаться к пустому желудку или был слишком вежлив, чтобы требовать своей доли, мог обнаружить, что последняя косточка уже обглодана. Во времена, когда пищи было мало, древние люди, которые шли на поводу у своих аппетитов и инстинктов, имели лучшие шансы выжить. Тот, кто больше рискует — исследует новые земли, пробует новую пищу или меняет подружек, — скорее выживет (или хотя бы выживут его гены). То, что в современном мире считается потерей контроля, возможно, является остаточным инстинктом стратегического принятия риска. Чтобы не умереть с голоду, мозг переходит в более импульсивное состояние. И в самом деле, исследования показывают, что и в наши дни люди более расположены к любым

рискам, когда голодны, например делают более смелые вложения и более склонны «разнообразить стратегии спаривания» (так эволюционные психологи называют измену).

Увы, в современном западном обществе этот инстинкт уже не окупается. Перепады уровня сахара в крови редко означают, что в мире царит голод и надо срочно передавать гены (на случай если вы не переживете зиму). Но когда сахар в крови упадет, мозг все равно поддержит краткосрочное планирование и импульсивное поведение. Мозг предпочтет подкрепиться, а не париться над решениями в пользу отдаленных целей. То есть перед обедом трейдеры могут покупать безнадежные акции, люди на диете склонны «инвестировать» в лотерейные билеты, а забывшему позавтракать политику стажерка покажется неотразимой.

Эксперимент: волевая диета

Да, приняв на грудь сахарку, в экстренном случае вы сможете ненадолго восстановить силу воли. Но в конечном счете подсесть на сахар - не лучшая стратегия самоконтроля. В напряженные времена особенно соблазнительно перейти на «успокаивающую» жареную, жирную и сладкую пищу. Если так поступить, это приведет к полному краху самоконтроля. В перспективе взлеты и падения уровня сахара в крови нарушают способность тела и мозга использовать сахар - то есть при высоком уровне сахара у вас может оказаться мало энергии (как у миллионов американцев с диабетом второго типа*). Лучше всего есть пищу, которая надолго снабжает энергией. Большинство психологов и диетологов советуют низкогликемическую диету - то есть такую, которая поможет вам поддерживать сахар в крови на одном уровне. Низкогликемическая пища включает постный белок, орехи и бобы, зерновые и хлопья, богатые клетчаткой, а также большинство фруктов и овощей. В целом, это пища, которая близка к своему естественному состоянию и не содержит уйму сахара, жира и консервантов. Возможно, потребуется некоторая доля самоконтроля, чтобы двинуться в этом направлении, но любой ваш шаг (допустим, съедать здоровый плотный завтрак в будни, а не пропускать его, или перекусывать орешками вместо плюшки) щедро вознаградит любые ваши волевые усилия.

*** По сути, диабет второго типа — тот же хронически низкий уровень сахара в крови, потому что мозг и тело не способны эффективно пользоваться имеющейся энергией. Возможно, это одна из причин, почему люди с неконтролируемым диабетом так слабовольны.**

Тренируйте волевую мышцу

Любая мышца вашего тела крепнет, если ее упражнять: для бицепсов подойдет тягать гантели, а для больших пальцев — писать эсэмэски. Раз самоконтроль — мышца (даже в переносном смысле), его тоже можно накачать. Как и с физическими упражнениями, самоконтроль порой утомляет, но со временем тренировки должны его закалить.

Чтобы это проверить, исследователи разработали программы волевых тренировок. Нет, речь не об учебно-тренировочном лагере для новобранцев и не о курсе детоксикации. Все значительно проще: надо активизировать у человека мышцу самоконтроля, попросив его предпринимать небольшие шаги, которые обычно он проскакивает, не замечая. Например, в одной программе участников попросили установить для себя промежуточные сроки и соблюсти их. Их можно придумать для любой задачи, за которую вы никак не возьметесь, например для уборки в кладовке. Сроки могут быть такими: неделя 1 — открыть дверь и окинуть взглядом беспорядок; неделя 2 — убрать все по верхам; неделя 3 — выкинуть все, что относится к доперестроечному времени*; неделя 4 — узнать, принимает ли Армия спасения скелеты; неделя 5 — ну, вы меня поняли. Когда курсанты силы воли составили расписание на два месяца вперед, они не только убрались в кладовках и завершили проекты, но и стали лучше питаться, чаще заниматься спортом, меньше курить и употреблять алкоголь и кофе. Они будто бы и впрямь накачали мышцу самоконтроля.

По другим исследованиям, если постоянно контролировать себя в чем-то малом: следить за осанкой, каждый день

*** Автор пишет: throw out anything that predates the Reagan administration. Рейган был президентом в 80-х годах. Наша перестройка — попозже, но примерно в это же время. Смысл: выбрасывайте все старое и не имеющее антикварной ценности. *Прим. пер.***

выжимать кистевой тренажер, урезать сладкое, следить за тратами — можно укрепить силу воли в целом. И хотя эти мелкие упражнения на самоконтроль кажутся несущественными, они поддержат нас в тех испытаниях силы воли, которые особенно для нас важны, включая собранность на работе, заботу о здоровье, способность устоять перед искушением и справиться со своими эмоциями. В одном исследовании команда психологов из Северо-Западного университета проверила, действительно ли две недели тренировок силы воли могут сократить домашнее насилие*. Они в случайном порядке распределили 40 человек (в возрасте от 18 до 45 лет, состоящих в романтических отношениях) по тренингам. Участников первой группы попросили есть, чистить зубы и открывать двери не ведущей рукой. Другим предписали избегать ругательств и отвечать «да» вместо «угу»**. Третьей группе указаний не дали. Спустя две недели участники двух первых групп значительно реже применяли физическое насилие в ситуациях, которые прежде их провоцировали, например, когда они ревновали или чувствовали неуважение со стороны своего партнера. В третьей группе изменений не наблюдалось. Даже если вы сами не склонны к физическому насилию, все мы понимаем, каково это — терять самообладание или совершать по злости то, о чем позже жалеешь.

В этих экспериментах люди накачивали важную «мышцу», которая помогала им не только в конкретных испытаниях: укладываться в сроки, открывать двери левой рукой или не произносить слова на букву Х. Они обретали

*** Та же команда ученых провела самое изобретательное исследование по межличностной агрессии, что я знаю. Нельзя было просить участников эксперимента бить в лаборатории своих партнеров (и слава богу), но нужно было отслеживать физическую агрессию. В одном эксперименте исследователи попросили людей выбирать для партнеров неудобные позы из йоги и время, которое приходилось эти позы держать.**

**** Yes вместо yeah. *Прим. пер.***

привычку следить за тем, что делают, и выбирать то, что труднее, а не то, что легче. В каждом из этих испытаний силы воли мозг приучался останавливаться, прежде чем действовать. Тривиальность заданий этому только способствовала. Испытания были настоящими, но не пугали своим размахом. И хотя самоограничение требовало повышенной внимательности, оно не вызывало острого чувства лишения («Как это мне нельзя “угукать”?! Да я только этим и выживаю!»). Относительная ничтожность этих волевых испытаний позволяла участникам качать мышцу самоконтроля без страха неудачи, который пускает под откос столько попыток измениться.

Эксперимент: разминка силы воли

Если хотите начать тренировки силы воли, опробуйте одну из следующих разминок:

- ***Укрепление силы «Я не буду»:*** **постарайтесь не выражаться (или воздерживаться от любой речевой привычки), не класть ногу на ногу, когда сидите, или пользуйтесь не ведущей рукой, когда едите или открываете двери.**
- ***Укрепление силы «Я буду»:*** **постарайтесь делать что-то каждый день (не то, что вы уже делаете), просто чтобы поупражняться в создании привычки, и не отлынивайте. Допустим, звоните маме, медитируйте по пять минут в день, ежедневно выносите мусор.**
- ***Укрепление самоконтроля:*** **следите за тем, на что обычно не обращаете внимания. Например, сколько вы тратите, что едите, сколько времени проводите в Интернете или перед телевизором. Для этого не нужно новомодной техники - хватит карандаша и бумаги. Но если требуется вдохновение, загляните на сайт движения «Измеренное “я”» (www.quantifiedself.com) - эти ребята превратили слежку за собой в науку и искусство одновременно.**

Вы можете подобрать упражнение на силу воли, которое будет связано с вашим волевым испытанием. Например, если ваша цель — экономить, следите за тем, сколько тратите. Если вы хотите больше заниматься спортом, выполняйте 10 приседаний или отжиманий перед утренним душем. Но не страшно, если этот эксперимент не пересечется с вашими великими целями. Мышечная модель

самоконтроля предполагает, что, если использовать силу воли каждый день, это укрепит вас во всех волевых испытаниях.

Лакомка побеждает тягу к сладкому

Джим, внештатный графический дизайнер 38 лет, имел, скажем так, пожизненную зависимость от сладкого — он балдел от любой попавшейся ему мармеладки. Его заинтересовало исследование, о котором я рассказала на лекции: если оставить на видном месте конфетку, это может укрепить силу воли (человеку приходится регулярно бороться с соблазном). Джим работал дома и часто слонялся по комнатам. Он решил поставить вазочку с мармеладом в коридоре, чтобы видеть ее всякий раз, как он заходит в кабинет или покидает его. Он не запретил себе есть сладости, просто установил правило «не брать конфеты из этой вазы», чтобы испытать мышцу самоконтроля.

В первый день порыв бросить несколько мармеладок в рот был несознаваем и почти необорим. Но за неделю говорить нет стало легче. Видя конфету, Джим вспоминал о своей цели: укреплять силу «Я не буду». Впечатленный успехом, он начал выходить из-за стола чаще, просто чтобы «потренироваться еще». Хотя Джим изначально боялся, что зримое искушение истощит его силу воли, он обнаружил, что задача его бодрит. Когда он возвращался в кабинет, устояв перед мармеладкой, он с жаром принимался за работу. Джим был поражен: то, что прежде совершенно не поддавалось контролю, он смог быстро изменить, когда устроил себе это маленькое испытание и справился с ним.

Если вы пытаетесь круто изменить свою жизнь или избавиться от старой привычки, найдите небольшую лазейку, чтобы использовать самоконтроль и укреплять силу воли, не загружая себя полностью.

Насколько реальны «границы» самоконтроля?

Обратитесь ли вы к науке или к личному опыту, очевидно, что люди склонны терять силу воли. Только не вполне понятно, что же у нас истощается — *сила* или все-таки *воля*. Разве курильщице трудно следить за своим кошельком, когда она пытается отказаться от сигарет? Неужели человек на диете, лишающий себя любимого блюда, и впрямь слишком слаб, чтобы устоять перед запретной интрижкой? Всегда есть разница между трудным и невозможным, и границы самоконтроля могут быть и тем и другим. Чтобы ответить на этот вопрос, мы слегка отступим от метафоры самоконтроля как мышцы и попробуем понять, почему устают и отказывают настоящие мышцы — те, которые у вас в руках и в ногах.

Достичь финишной черты

Преодолев половину беговой трассы (42,195 километра) в триатлоне «Железный человек», 30-летняя Кара чувствовала себя великолепно. Она уже справилась с заплывом на 3,86 километра и велогонкой на 180,25 километра, а бег был ее любимым делом. Она шла даже быстрее, чем изначально планировала. Но вдруг все резко переменилось: от усталости она словно одеревенела. Все болело: и плечи, и мозоли на ступнях. Ее ноги отяжелели и едва двигались. Как будто в теле дернули рубильник, заявляя: «Тебе крышка». Ее оптимизм испарился, она начала было думать: «Все закончится не так здорово, как начиналось». Но несмотря на чувство изможделия, из-за которого казалось, будто тело ее не слушалось, оно все-таки подчинялось. Когда она думала: «Я не справлюсь», то сама же себе отвечала: «Ты справляешься» — и продолжала переставлять ноги — всю дорогу до финишной черты.

Кара смогла закончить триатлон — и это великолепный пример того, как обманчива бывает усталость. Прежде спортивные физиологи полагали, что тело сдается, потому что буквально больше не может. Усталость — чистой воды мускульный отказ: у мышц иссякают запасы энергии. Они не в состоянии принять кислород, чтобы освободить имеющуюся энергию. Что касается уровня pH крови, она становится либо слишком кислой, либо слишком щелочной. Возможно, в теории все эти объяснения звучат логично, но никому пока не удалось доказать, что именно это заставляет спортсменов замедлиться и сдаться.

Тимоти Ноакс, профессор науки о спорте из Кейптаунского университета, придерживался иных взглядов. Ноакс прославился в спортивном мире тем, что оспорил многие правила, считавшиеся непреложными (например, доказал, что в соревнованиях на выносливость спортсменам противопоказано обильное питье: они могут погибнуть, так как из организма выводятся важные соли). Ноакс и сам марафонец, и его заинтересовала малоизвестная теория лауреата Нобелевской премии 1922 года физиолога Арчибальда Хилла. Хилл предположил, что спортивная усталость может быть вызвана не отказом мышц, а защитной функцией мозга, который хочет предотвратить истощение. Когда тело усердно трудится и ставит перед сердцем большие задачи, мозг вмешивается (Хилл назвал эту функцию комендантом), чтобы замедлить процесс. Хилл не знал, как именно мозг вызывает чувство усталости, которое вынуждает атлетов сдаться, но Ноакса заинтриговали выводы: физическая усталость — это шутка разума над телом. Если все так и есть, предел физических сил спортсменов гораздо выше первого возмущенного сообщения от тела.

Ноакс с коллегами взялись изучать, что происходит, когда спортсмены действуют в экстремальных условиях. Ученые не нашли подтверждений, что физиологическая

усталость возникает в мышцах, — напротив, именно мозг приказывал мышцам остановиться. Мозг, заметив учащенное сердцебиение и быстро сокращающиеся запасы энергии, буквально бьет по тормозам. В то же время он создает невыносимое ощущение усталости, которое не имеет никакого отношения к способности мышц продолжать работу. Ноакс утверждает: «Усталость больше нельзя считать физическим событием, скорее, это ощущение или эмоция». Большинство из нас принимают усталость как объективный показатель того, что держаться нету больше сил. В соответствии с теорией Ноакса, это просто чувство, которое мозг вызывает, чтобы побудить нас остановиться, так же как чувство тревоги может удержать нас от опасных действий, а чувство отвращения — от поедания того, чем нас стошнит. Но поскольку усталость — система раннего оповещения, спортсмены регулярно преодолевают состояние, которое нам, простым смертным, кажется естественным физическим пределом телесных сил. Они знают, что первая волна усталости — это еще далеко не конец, и при желании ее удается превозмочь.

Какое отношение это имеет к изначальной проблеме студентов, которые забивают мозг знаниями, а рты — вредной пищей? Или к людям на диете, которые изменяют супругам, или к рассеянным офисным работникам? Современные ученые полагают, что пределы самоконтроля подобны физическим пределам тела: зачастую нам кажется, что наша сила воли иссякла, прежде чем это случится. Отчасти за эту иллюзию можно поблагодарить мозг, который желает сохранить энергию. Так же как, опасаясь физического истощения, он приказывает замедлиться мышцам тела, он останавливает собственные энергозатратные функции префронтальной коры. Это не значит, что мы лишились силы воли, просто нам придется убедить себя, что нам действительно нужно ее использовать.

Наши представления о том, на что мы способны, могут определить, сдадимся мы или продвинемся вперед. Стэнфордские психологи обнаружили, что некоторые люди не верят чувству умственной усталости, возникающему после трудного волевого акта. Эти атлеты силы воли также не демонстрируют типичного снижения самоконтроля, которое предсказывает мышечная модель — по крайней мере, не при умеренных волевых нагрузках в лабораториях этичных ученых. Исходя из этих наблюдений стэнфордские психологи сделали столь же ошеломительное заявление в области самоконтроля, как и Ноакс — в области спортивной физиологии: научные данные об ограниченном самоконтроле скорее отражают людские представления о силе воли, нежели ее истинные физические и умственные пределы. Исследования по этой теме только начинаются, и никто не говорит, будто возможности самоконтроля у человека безграничны. Но приятно думать, что зачастую у нас в запасе больше силы воли, чем кажется. Также это подсказывает нам, что и мы, совсем как атлеты, можем преодолеть чувство волевого изнеможения и дойти до финишной черты своих волевых испытаний.

Под микроскопом: подлинна ли ваша усталость?
Как часто бывает, мы пользуемся первым намеком на усталость, чтобы улизнуть с тренировки, цыкнуть на супруга, еще немного поканителиться или заказать пиццу, вместо того чтобы приготовить здоровый ужин. Разумеется, жизненные требования иссушают нашу силу воли, а стремиться к совершенству в самоконтроле - удел глупцов. Но возможно, у вас все же осталось не так мало силы воли, как пытается убедить вас первый порыв сдаться. В следующий раз, когда вы почувствуете, что «слишком устали», чтобы владеть собой, попробуйте пойти дальше первого ощущения усталости. Только учтите, что можно и переусердствовать, - и, если вы постоянно чувствуете себя выжатым, подумайте, не доводите ли вы себя и впрямь до истощения.

Когда есть желание, найдется и воля

Когда Кара, триатлонистка-новичок, почувствовала себя слишком уставшей, чтобы продолжать бег, она вспомнила, как сильно хотела дойти до конца, как воображала, что

толпа будет приветствовать ее у финишной черты. Оказывается, метафорическую мышцу силы воли тоже можно уговорить поработать подольше — при должном вдохновении. Психологи из Университета в Олбани Марк Муравен и Елизавета Слесарева проверили, что́ может побудить к действию студентов, чья сила воли на исходе. Как и следовало ожидать, деньги помогают студентам найти в себе запасы силы воли: за наличные ребята делали то, на что недавно были уже не способны (представьте, что кто-то предлагает вам за 100 долларов отказаться от печенья — можно ведь устоять?). Самоконтроль нарастал, когда студентов убеждали показать лучшие результаты, чтобы помочь исследователям найти лекарство от болезни Альцгеймера. Совсем как спортсмены, которые соревнуются на выносливость, чтобы показать, на что способны. И, наконец, простое утешение в духе «тяжело в учении — легко в бою» помогало студентам преодолевать волевую усталость. Хотя этот мотив менее очевиден, часто именно он решает, готовы ли люди к трудностям в реальной жизни. Если, пытаясь отвести взгляд от сигареты, вы думаете, что спустя год без курения вам будет так же тяжело, как и в первый день никотиновой ломки, скорее всего, вы сдадитесь. Но вообразите, что придет время, когда говорить нет станет вашей второй натурой — и вы с охотой потерпите временную муку.

Эксперимент: в чем ваша сила «Я хочу»?

Когда сила воли на исходе, обретите второе дыхание, нащупав свою силу «Я хочу». Поразмыслите над следующими мотивами для вашего главного волевого испытания:

- ***Что вы выиграете, преуспев в испытании?*** **Что принесет победа лично вам? Более крепкое здоровье, счастье, свободу, финансовую состоятельность, успех?**
- ***Кто еще выиграет, если вы справитесь с испытанием?*** **Конечно, другие люди от вас зависят и ваши решения влияют на них. Как ваше поведение сказывается на вашей семье, друзьях, коллегах, подчиненных или начальстве, в вашем сообществе? Как ваш успех поможет им?**

- ***Представьте, что со временем испытание станет легче, но сейчас нужно быть готовым к трудностям.*** **Вообразите, какой окажется ваша жизнь, как вы будете себя воспринимать, когда продвинетесь в этом испытании? Возможно, стоит потерпеть некоторые неудобства в настоящем, если они лишь временная преграда на пути к успеху?**

На этой неделе, сталкиваясь с испытаниями, спрашивайте себя, что является для вас движущей силой. Возможно, вы готовы терпеть трудности ради других, а ради себя — не очень? Вас ведет мечта о прекрасном будущем — или подгоняет страх жутких последствий? Найдите свою самую действенную силу «Я хочу», которая поддерживает вас в минуты слабости, и вспоминайте о ней всякий раз, когда вы особенно склонны поддаться искушению или опустить руки.

Отчаявшаяся мама находит свою силу «Я хочу»

Эрин была домохозяйкой, мамой близняшек. Два мальчугана проходили кризис двух лет. Она валилась с ног под грузом родительских забот, а тут еще карапузы открыли для себя слово «нет!». Очень часто она чувствовала себя на пределе сил и теряла самообладание в мелких, но бесконечных препирательствах с малышами. На занятиях она хотела научиться сохранять спокойствие, когда уже готова была взорваться.

Эрин подумала, почему для нее так важно проявлять выдержку, и наиболее очевидным показалось, «чтобы быть хорошей матерью». Однако в минуты отчаяния это не помогало. Она помнила, что хотела быть хорошей матерью, но это ввергало ее в еще большее отчаяние! Эрин поняла, что для нее еще гораздо важнее радоваться материнству, а это не вполне то же самое, что быть хорошей матерью. Эрин кричала не просто из-за того, что творили мальчишки, но и от горечи, что не соответствует своему материнскому идеалу. В половине случаев она злилась на себя, но срывала

чувство на детях. Она досадовала, что ушла с работы, которая ей хорошо удавалась, ради того, что вызывает у нее такое чувство беспомощности. Напоминание, что она не идеальная мама, не помогало ей собраться — от этого ей становилось только хуже.

Чтобы найти в себе силы не срываться, Эрин пришлось понять, что сохранять спокойствие было так же важно лично для нее, как и для сыновей. Кричать было неправильно, и она сама себе не нравилась, когда теряла самообладание. Она настолько отчаивалась из-за того, какая пропасть пролегала между ее идеалами и реальностью обыденной жизни, что начинала задаваться вопросом, действительно ли ей хочется быть мамой. Но Эрин хотела быть мамой. И остановиться, вдохнуть, отреагировать мягче нужно было не только для того, чтобы стать для сыновей хорошей матерью. Это помогало наслаждаться общением с сыновьями и не сожалеть о том, чем она пожертвовала ради статуса домохозяйки. Осознав это, Эрин обнаружила, что ей стало легче сохранять спокойствие. Не кричать на детей стало способом не кричать на себя и находить радость в суматошной повседневности материнства.

Порой наши самые сильные мотивы - не те, что лежат на поверхности, и не те, которые, как нам кажется, должны у нас быть. Если вы пытаетесь изменить свое поведение, чтобы сделать кому-то приятно или вести себя правильно, поищите другое «Я хочу», которое подействует на вас лучше.

Повседневная рассеянность и крах цивилизации

Мы убедились, что требования повседневной жизни могут истощить нашу силу воли, столь необходимую для того, чтобы противостоять будничным соблазнам вроде сигарет

и печенья. Разумеется, это плохая новость. Причем искушения угрожают не только нашим личным целям — это лишь малость по сравнению с глобальными последствиями для общества, в котором людям хронически не хватает самоконтроля. Одно из исследований силы воли показало это особенно ярко на примере распределения «общественных благ» в игре «Лес». В этой экономической симуляции на «вымышленных» 25 лет игроки становились владельцами лесопромышленной компании. В первый год они получали в пользование 500 акров. Им говорили, что за год лес вырастает на 10 процентов. Ежегодно каждый владелец мог срубить не более 100 акров. За каждый срубленный акр игрок получал шесть центов. Не погружайтесь в расчеты: при таких условиях наиболее выгодное (и, конечно, экологически сознательное) решение — дать лесу вырасти, а не рубить его как можно скорее. Однако эта стратегия требует терпения и готовности сотрудничать с другими игроками, чтобы никто не попытался срубить весь лес в погоне за длинным баксом.

Перед игрой отдельные группы участников соревновались в выполнении заданий на самоконтроль. Требовалось не отвлекаться — классическая ситуация ослабления силы воли. Они начинали игру, уже подустав. В игре они рубили лес ради скорой финансовой выгоды. К 10-му году симуляции (один раунд — один год) из 500 акров у них остались 62. Спустя 15 лет лес был полностью уничтожен, и игру пришлось прекратить. Эти участники не сотрудничали друг с другом, они по умолчанию выбрали стратегию «бери что можешь, пока другим не досталось». Напротив, участники, которые не выполняли задания на рассеянность, владели лесом спустя 25 лет после начала игры и заработали больше денег, сохранив больше деревьев. Сотрудничество, экономический успех, охрана природы — не знаю, как у вас, но у меня есть на примете игроки, которым я бы доверила лес, бизнес или страну.

Игра «Лес» — всего лишь симуляция, но в памяти всплывает до жути похожее исчезновение леса на острове Пасхи. Покрытый буйной густой чащей, этот тихоокеанский остров служил домом благодатной цивилизации. Но население росло, и жители принялись рубить деревья: им нужна была земля и древесина. К IX веку они уже рубили лес быстрее, чем он восстанавливался. К XVI веку лес исчез, а с ним и большинство животных, на которых люди охотились. Грянул голод, расцвел каннибализм. К концу XIX века 97 процентов населения вымерло или покинуло остров.

С тех пор многие удивлялись: о чем думали жители острова Пасхи, когда губили свой лес и общество? Неужели они не видели долгосрочных последствий своих поступков? Мы сомневаемся, что приняли бы столь очевидно недальновидные решения, но собьем с себя спесь. Люди обладают естественной склонностью сосредотачиваться на близкой выгоде, так что смена курса ради предотвращения будущих катастроф требует неимоверной выдержки — от всех членов общества. Мало беспокоиться — для перемен нужно действовать. В игре «Лес» все участники говорили о том, как важно сотрудничать и охранять природные ресурсы. Однако игроки с ослабленной волей не руководствовались этими ценностями на деле.

Психологи, которые провели этот эксперимент, полагают, что от людей с ослабленной волей не стоит ждать хороших общественных решений. Это тревожное заявление, учитывая, как легко истощить силу воли и сколько мелких решений в обыденной жизни требуют нашей выдержки. Нам не побороть национальных и глобальных кризисов, не уследить за экономическим ростом, здравоохранением, правами человека, изменением климата, если мы утомились в продуктовом магазине или устали от строптивых коллег.

Мы можем принять кое-какие меры, чтобы укрепить свою силу воли, и это здорово изменит нашу личную жизнь.

Но поддержать иссякающую силу воли целой страны — задача помудренее. Чем надеяться, что ради высших целей мы как народ воспитаем в себе силу воли, разумнее будет ослабить самоконтроль везде, где это допустимо, — или хотя бы облегчить себе возможность поступать верно. Поведенческий экономист Ричард Талер и правовед Кэсс Санстейн убедительно доказывают, что необходимо соблюдать «архитектуру выборов»: эта система позволяет людям принимать благоприятные решения в соответствии с их ценностями и целями. Например, лучше просить людей о донорстве, когда они обновляют водительские права или во время государственных выборов. Медицинским страховым компаниям стоит автоматически планировать ежегодные медосмотры для своих пациентов. Большинство людей намерены это сделать, но откладывают решение, потому что отвлекаются на другое.

Продавцы уже давно используют «архитектуру выборов», чтобы влиять на ваше потребительское поведение — правда, чаще не в благородных целях, а ради собственной выгоды. Будь у них достаточный стимул, магазины давно бы перешли на здоровые и экологически безопасные продукты. Вместо того чтобы окружать кассы предложениями спонтанных покупок вроде сладостей и журналов сплетен, они могли бы размещать на этих площадях стенды с зубной нитью, презервативами и свежими фруктами. Уже доказано, что такое расположение товара значительно увеличивает число полезных приобретений.

«Архитектура выборов» для манипуляции решениями людей — предложение сомнительной этичности. Некоторые считают, что этот прием ограничивает индивидуальную свободу и пренебрегает личной ответственностью. Но все же люди, обладая свободой выбора, зачастую принимают решения, которые противоречат их долгосрочным целям. Результаты исследований о пределах самоконтроля

подсказывают: дело не в том, что мы от природы неразумны или сознательно выбираем наслаждаться сегодняшним днем, забывая о завтрашнем дне. Отнюдь, просто мы устаем действовать наперекор нашим худшим влечениям. Если мы хотим укрепить самоконтроль, нам стоит придумать, как лучше поддержать нашу утомленную личность — а не ждать, когда заявится наше идеальное «я» и спасет положение.

Резюме

Пределы самоконтроля являют собой парадокс: мы не можем контролировать все, но единственный способ укрепить самоконтроль — это расширить его границы. Как мышца, сила воли подчиняется правилу: «Используй — или потеряешь». Если мы попытаемся сберечь силу воли, записавшись в лежебоки, мы потеряем ее без остатка. А если мы постараемся каждый день пробегать волевой марафон, то попросту развалимся. Наша задача — тренироваться, как умный спортсмен: расти над собой, но неспешно. Мы можем найти в себе силы, осознав, что́ нами движет, и придумать способы, которые помогут нашим утомленным личностям принимать благоприятные решения.

Конспект главы

Основная мысль: самоконтроль похож на мышцу. Он устает, когда его упражняют, но регулярные тренировки делают его сильнее.

Под микроскопом

- *Взлеты и падения силы воли.* На этой неделе замечайте, когда ваша воля особенно крепка и когда вы наиболее склонны сдаться.
- *Подлинна ли ваша усталость?* В следующий раз, когда вы почувствуете, что «слишком устали», чтобы владеть собой, попробуйте пойти дальше первого ощущения усталости.

Эксперименты

- *Волевая диета.* Старайтесь есть пищу, которая надолго снабжает вас энергией.
- *Разминка силы воли.* На этой неделе потренируйте волевую мышцу, выбрав для этого какое-нибудь действие (сила «Я буду») или бездействие (сила «Я не буду»), или просто следите за тем, на что вы обычно не обращаете внимание.
- *В чем ваша сила «Я хочу»?* Найдите свою самую действенную силу «Я хочу», которая укрепляет вас в минуты слабости, и вспоминайте о ней всякий раз, когда вы особенно склонны поддаться искушению или опустить руки.

4. Разрешение на грех: почему хорошим дозволяется быть плохими

Когда бы я ни читала курс «Наука о силе воли», мироздание всегда преподносит идеальный скандал для иллюстрации теорий о том, почему мы теряем контроль. Среди «подарков» числятся Тед Хаггард, Элиот Спитцер, Джон Эдвардс и Тайгер Вудс. Возможно, эти истории уже стары*, но буквально недели не проходит без экстренного сообщения о том, как какой-нибудь выдающийся гражданин: политический или религиозный деятель, полицейский, учитель или спортсмен — шокировал общественность грандиозной неудачей самоконтроля.

Весьма заманчиво объяснить эти случаи в свете теории о границах самоконтроля. Каждый из этих мужчин находился под колоссальным давлением — начиная с жесткого рабочего расписания и заканчивая необходимостью круглосуточно «сохранять лицо». Разумеется, их мышцы

*** Для тех, кто забыл (или никогда не знал) об этих скандалах, вот краткая версия. Хаггард обрел популярность на посту министра, когда выступал против однополых браков, но был уличен в сексе с мальчиком по вызову и употреблении наркотиков. Спитцер был губернатором, а до этого — главным прокурором штата Нью-Йорк и безжалостным борцом с коррупцией, но оказалось, что он являлся постоянным клиентом эскорт-агентства, находившегося под федеральным расследованием. Эдвардс был кандидатом в президенты от демократов и строил свою избирательную кампанию на личном примере приверженности семейным ценностям, попутно изменяя жене, которая умирала от рака. Вудс был знаменитым гольфистом, известным своей самодисциплиной, пока все не узнали, что он бабник.**

самоконтроля устали, сила воли иссякла, сахар в крови упал, префронтальная кора скукожилась в знак протеста. И вообще, возможно, все они сидели на диетах.

Это было бы слишком просто (хотя уверена, что со временем найдется адвокат, который предложит присяжным такую версию). Но не каждое послабление самоконтроля вызвано истощением. Порой мы делаем сознательный выбор в пользу соблазна. Чтобы понять, почему мы лишаемся силы воли, нам нужно иное толкование, и на этот раз оно скорее психологическое, нежели физиологическое.

Возможно, вам не грозит сексуальный скандал в масштабах страны, но все мы склонны слегка лицемерить — даже когда речь идет о собственных новогодних обещаниях. Чтобы не пойти по стопам героев передовиц, нам следует переосмыслить тезис, будто всякая неудача силы воли вызвана слабостью. В некоторых случаях мы оказываемся жертвами собственного волевого успеха. Мы узнаем, как достижения могут расшатать нашу систему ценностей, как оптимизм разрешает нам себе потакать и почему довольство своей добродетелью — самый быстрый путь к пороку. В каждом случае мы убедимся, что, сдаваясь, мы совершаем выбор, причем отнюдь не неизбежный. Мы поймем, как мы даем себе поблажки, и выясним, как держать себя в узде.

От святых к грешникам

Я бы хотела, чтобы вы оценили следующие утверждения по четырехбалльной шкале: совершенно не согласен, скорее не согласен, скорее согласен и полностью согласен. Первое: *Большинство женщин не слишком умны.* А как насчет: *Большинству женщин лучше сидеть дома и заботиться о детях, нежели работать*?

Теперь представьте, как задаете эти вопросы студентам Принстонского университета. Если повезет, студентки

не скажут вам, чтобы вы катились подальше со своим исследованием и ослиными теориями. Даже мальчики отвергнут эти сексистские утверждения. Но что если вы предложите им слегка иные формулировки: *Некоторые женщины не слишком умны* и *Некоторым женщинам больше подходит сидеть дома и заботиться о детях*? Сложно не согласиться с этими заявлениями. Они могут показаться слегка сексистскими, но трудно оспорить ограничение «некоторые».

Принстонские психологи Бенуа Монин и Дейл Миллер использовали эти опросы в исследовании стереотипов и принятия решений. Как вы догадываетесь, принстонские студенты легко и категорично отвергли первые два утверждения. Но ребята, которым достались фразы с уточнением «некоторые женщины», отвечали гораздо нейтральнее.

Студенты оценивали утверждения, а потом их просили решить, кого принять на работу. Требовалось оценить ряд кандидатов (мужчин и женщин) на высокооплачиваемую должность в привычно мужской отрасли (строительство или финансы). Вроде бы результаты очевидны, особенно в случае студентов, отвергших сексистские утверждения. Разумеется, они не будут ущемлять интересы квалифицированных женщин. Но принстонские исследователи обнаружили прямо противоположное. Участники, категорически не согласные с явно сексистскими утверждениями, чаще благоволили мужчинам, нежели те, кто скрепя сердце соглашался с менее сексистскими тезисами о «некоторых женщинах». Тот же принцип сработал, когда ученые спрашивали студентов о расистских взглядах, а потом давали возможность дискриминировать расовые меньшинства.

Эти исследования для многих стали шоком. Психологи долго считали, что, выразив свои убеждения, человек склонен действовать в соответствии с ними. В конце концов, кто хочет чувствовать себя лицемером? Но принстонские ученые обнаружили исключение в нашем привычном желании быть

последовательными. Когда речь заходит о добре и зле, большинство из нас не стремится к нравственному превосходству. Мы хотим быть всего лишь достаточно хорошими, что впоследствии позволяет нам поступать как заблагорассудится.

Студенты, которые отвергли очевидно сексистские или расистские утверждения, ощутили, что исполнили свой нравственный долг. Они доказали себе, что не являются сексистами или расистами, но это подготовило их к тому, что психологи называют нравственной поблажкой. Совершив доброе дело, вы, как правило, довольны собой. И как следствие, больше доверяете своим порывам — а зачастую это позволяет «плохие» поступки. В данном случае студенты так возгордились одним этичным выбором, что потеряли бдительность и приняли неэтичное решение. Они были гораздо более склонны прислушиваться к своим импульсам и не задумывались, соответствует ли их ответ более высокой цели — быть справедливыми. Не то чтобы они хотели ущемить чьи-то права, просто они позволили первому блестящему поступку ослепить их — в ущерб последующим.

Нравственные поблажки разрешают нам не только поступать дурно, но и отказываться от добрых дел. Например, люди, которых сначала спрашивали о случаях их былой щедрости, жертвовали на благотворительность на 60 процентов меньше тех, кому не напоминали об их прошлых добрых поступках. В бизнес-игре директора заводов были менее расположены покупать дорогостоящие очистные сооружения, если вспоминали о прежних своих этичных действиях.

Эффект нравственной поблажки может объяснить, почему некоторые очевидно высокоморальные люди — министр, политик, защищающий семейные ценности, главный прокурор штата, борющийся с коррупцией, — могут оправдывать себя в серьезных нравственных проступках. Так возникают антигерои: женатый проповедник занимается сексом со своей секретаршей, фискальный консерватор тратит народные

средства на ремонт в собственном доме, а полицейский применяет силовые методы к несопротивляющемуся преступнику. Большинство людей не сомневаются в своих порывах, когда кажутся себе хорошими, а должности некоторых людей постоянно напоминают им об их добродетельности.

С чего это мы вдруг заговорили о дискриминации и сексуальных скандалах вместо похудания и медлительности? Но что есть испытание силы воли, как не борьба между добродетелью и грехом? Все, о чем вы морализируете, становится мишенью для будущей нравственной поблажки. Если вы привыкли хвалить себя, когда занимаетесь спортом, и ругать, когда пропускаете тренировку, скорее всего, вы забудете о спортзале завтра, если размялись сегодня. Хвалите себя за работу над важным проектом и ругаете за медлительность? Велик шанс, что вы слиняете вечером, если добились успехов утром. Короче: если у нас есть конфликтующие потребности, хорошие поступки разрешают нам побыть немного плохими.

Заметьте, это не вопрос пониженного сахара в крови или ослабшей воли. Когда психологи спрашивают о поблажках людей, которые себе потакают, те уверяют ученых, будто сие — ответственные, а не безответственные решения. За них не испытывают вины. Напротив, ими гордятся как заслуженной наградой. Человек оправдывает себя: «Я так хорошо себя вел, пора себя и побаловать». Это чувство исключительной правомочности слишком часто приводит нас к краху. Мы легко принимаем потворство себе как лучшее поощрение за добродетель, забываем о своих истинных целях и поддаемся искушению.

Белая и пушистая логика поблажки

Строго говоря, логика поблажки нелогична. Начнем с того, что редко прослеживается связь между «хорошим» поступком и «плохим» поведением, которое мы оправдываем.

Люди, которые удерживаются от соблазнительной покупки, более склонны, придя домой, *съесть* что-то соблазнительное. Работники, которые выкладываются на проекте, могут считать себя вправе отовариваться по кредитке компании.

Все, из-за чего мы чувствуем себя белыми и пушистыми — будь то просто мысли о хороших поступках, — может дать поблажку нашим влечениям. В одном исследовании людей спрашивали, какой тип волонтерства они бы предпочли: учить детей в ночлежках или заботиться о природе. Они даже не подписывались на работу — но воображаемый выбор увеличил их желание похвастаться дизайнерскими джинсами. В другом исследовании люди просто поразмыслили о том, чтобы пожертвовать деньги на благотворительность — и ничего не давали, но это усилило их желание побаловать себя в торговом центре. Мы щедро выдаем себе кредиты за то, что могли бы сделать, но не сделали. Мы могли бы слопать целую пиццу, но съели всего три куска. Мы могли бы полностью обновить свой гардероб, но обошлись всего лишь новой курткой. По этой нелепой логике любое баловство может обернуться поводом для гордости. Вы что, вините себя за долг по кредитке? Эй, вы хотя бы не ограбили банк, чтобы его погасить!

В нашем мозге не предусмотрен аккуратный счетовод, который измерял бы точные объемы совершенного нами добра и заслуженного сибаритства. Вместо этого мы доверяем ощущению довольства собой, тому, что мы хорошие люди. Психологи, которые изучают нравственное мышление, знают, что в основном именно с этих позиций мы судим о дурном и хорошем. Мы действуем по наитию и обращаемся к логике, лишь когда вынуждены объяснять свои поступки. Очень часто мы даже не можем логически обосновать своих взглядов, но все равно им следуем. Возьмем, к примеру, одну из ситуативных задачек, которую используют психологи в исследованиях нравственного выбора. Как,

по-вашему, хорошо ли, если взрослые брат и сестра занимаются сексом — по взаимному согласию и с применением контрацепции? У большинства из нас это вызывает резкое отторжение. Это просто плохо. Лишь потом мы напрягаем мозги, чтобы объяснить, почему это аморально.

Не ощутив резкого отторжения, чувства вины или приступа тревожности, мы не сочтем что-то дурным. Вернемся к нашим обыденным волевым испытаниям: если некий поступок — съесть еще один кусок пирога или купить в кредит еще что-нибудь — не вызовет этого инстинктивного чувства «неправильности», мы не усомнимся в своих порывах. Вот как довольство собой за прошлое «хорошее» поведение оправдывает потворство себе. Все кажется верным. Вы это заслужили. И если единственное, что вами движет, — желание быть хорошим человеком, вы уступите всякий раз, как ощутите довольство собой.

Худшее в нравственных поблажках — не их сомнительная логика. Суть в том, что они обманом вовлекают нас в действия против наших лучших интересов. Они убеждают, что любой срыв: диеты, бюджета, воздержания (тайная затяжка) — «поощрение». Абсурд, но вкрадчивая хитрость разума превращает желания в обязанности.

Моральные оценки вовсе нас не стимулируют, как принято верить в нашей культуре. Мы идеализируем свое желание быть добродетельными, и многие убеждены, что лучше всего нас подталкивают к действию стыд и вина. Но кого мы обманываем? Больше всего мы хотим достичь желаемого и избежать нежелательного. Разглагольствования о нравственности скорее сбивают нас с толку, чем наставляют на путь истинный. Если вы определяете волевое испытание как способ стать хорошим человеком, вы автоматически начинаете выдвигать доводы, почему этого делать не следует. Это так по-человечески: мы восстаем против правил, которые налагают на нас другие ради нашего же блага. Если вы

попытаетесь применить эти правила к себе, начиная с этических норм и самосовершенствования, тут же подаст голос та ваша половинка, которая не хочет, чтобы ей помыкали. И когда вы говорите себе, что заниматься спортом, экономить и бросать курить — правильные поступки, а не то, что поможет вам достичь ваших целей, вряд ли вы будете последовательны.

Чтобы обойти ловушки нравственных поблажек, важно отличать подлинные нравственные дилеммы от банальных трудностей. Пожалуй, врать о своих доходах или изменять супругу — безнравственно, но отклониться от диеты — не смертный грех. Соблазниться десертом, проспать, запустить кредитный баланс — через это мы определяем себя хорошими или плохими. Но ни один из этих поступков не является добродетелью или грехом. Когда мы думаем о волевых испытаниях в терминах нравственности, мы теряемся в самооправданиях и упускаем из виду то, как эти испытания помогут нам добиться желаемого.

Под микроскопом: добродетель и порок
На этой неделе проследите, как вы говорите с собой и с другими о неудачах и успехах своей силы воли:

- **Хвалите ли вы себя за победу в волевом испытании, ругаете ли, когда канителитесь или поддаетесь искушению?**
- **Используете ли вы свое «хорошее» поведение, чтобы разрешить себе что-нибудь «плохое»? Это безвредное поощрение или оно подрывает ваши крупные цели?**

Когда тренировки оправдывают лакомства, невеста набирает вес

Шерил, финансовый консультант 35 лет, через восемь месяцев собиралась выйти замуж. Она хотела сбросить семь килограммов перед свадьбой и начала ходить в спортзал три раза в неделю. Одна беда: она точно знала, сколько калорий в минуту она сжигала на лестничном тренажере. А когда она их сжигала, то принималась мечтать о еде, которую

заслужила тяжким трудом. Хотя Шерил планировала урезать питание, она чувствовала себя вправе поесть обильнее в дни тренировок. Если она занималась на пять минут дольше, то позволяла себе посыпать йогурт шоколадом или выпить второй бокал вина за ужином. Тренировки стали оправдывать поблажки. В результате стрелка весов сдвинулась на полтора килограмма — но не в том направлении.

Зарабатывая тренировками еду, Шерил вредила своей цели сбросить вес. Чтобы выбраться из ловушки поблажек, ей требовалось увидеть тренировку как необходимую меру для достижения цели, а здоровое питание — как вторую, независимую меру, которую тоже требовалось предпринять. Они не были взаимозаменяемым «хорошим» поведением, и победа в одной сфере не давала ей разрешения на поблажку в другой.

Не предпринимайте действий в поддержку своей цели за саму цель. Не сходите с правильной дорожки просто потому, что выполнили какую-то малость, которая отвечает вашим намерениям. Проверьте, не забываете ли вы о своей истинной цели, когда награждаете себя за положительный поступок.

Проблема прогресса

Даже если нравственность не является для вас мерилом в испытаниях, вы все равно можете попасть в ловушку нравственных поблажек. А все потому, что есть одно явление, о котором безотчетно морализируют *все* американцы. Нет, это не секс. Прогресс! Прогресс — это хорошо, делать успехи в достижении целей — замечательно. Так замечательно, что мы любим себя хвалить: каков молодец!

Возможно, нам следует хорошенько подумать, прежде чем награждать себя медалькой. Большинство из нас верят, что прогресс подстегивает к великим свершениям, но

психологи знают, что все мы только рады использовать прогресс как повод спустить рукава. Айелет Фишбах, профессор Высшей школы бизнеса Чикагского университета, и Равви Дхар, профессор Йельской школы менеджмента, доказали, что промежуточные успехи побуждают людей к саботажу. В одном исследовании ученые говорили худеющим, что те уже близки к своему идеальному весу. А потом предлагали им выбрать для себя поощрение: яблоко или шоколадный батончик. И 85 процентов триумфаторов выбрали шоколадку, в отличие от 58 скромных худеющих, которым не напомнили об их прогрессе. Во втором исследовании тот же принцип сработал для образовательных целей: большинство студентов, которых похвалили за прилежание и усидчивость, провели последний вечер перед экзаменом с приятелями за игрой в пивной пинг-понг.

Прогресс может побудить нас отказаться от цели, к которой мы так упорно стремились, поскольку он нарушает баланс между двумя противоборствующими внутренними личностями. Запомните: волевое испытание по определению предполагает конфликт мотивов. Одна ваша личность думает о долгосрочных интересах (например, о похудании), а другая — хочет немедленных удовольствий (шоколадку!). В минуту искушения вам нужно, чтобы ваше высшее «я» перекричало голос внутреннего сибарита. Однако успех самоконтроля имеет побочный эффект: он временно удовлетворяет — а следовательно, и затыкает — высшее «я». Когда вы сделаете успехи на пути к отдаленной цели, ваш мозг, заглянув в свой длинный список намерений, отключит психические процессы, которые побуждали вас преследовать эту долгосрочную цель. Он обратится к той цели, которую еще не удовлетворил — к голосу сибарита. Психологи называют это явление «освобождением цели». Цель, которую вы подавляли с помощью самоконтроля, проявится сильнее, а любое искушение станет еще соблазнительнее.

На практике это означает, что один шаг вперед разрешает два шага назад. Организовав себе пенсионные отчисления, вы можете удовлетворить ту вашу ипостась, которая хотела экономить, и освободите ту, что желает пройтись по магазинам. Разобравшись с документами, вы можете ублажить ту вашу личность, которая хочет работать, и освободить ту, что хочет посмотреть футбол по телеку. Вы слушались ангела-хранителя, но теперь черт звучит гораздо убедительнее.

Даже самый надежный инструмент в достижении целей — «список дел» — может выйти боком. Случалось ли, что, составив перечень надлежащих действий по проекту, вы бывали крайне довольны собой и считали работу на день законченной? Если да, вы не одиноки. Просто гора с плеч! Мы путаем довольство тем, что обозначили необходимые шаги, с реальной работой. Или, как сказал один из моих студентов, он обожает семинары по повышению продуктивности, потому что после них чувствует себя продуктивным — хотя ничего еще не сделал.

Мы не так представляли себе путь к цели, но упор на достижениях способен помешать нашему успеху. Я не говорю, что прогресс — это плохо. Плохо то, какие чувства он в нас вызывает — и опять-таки, только если мы прислушиваемся к ним, а не держимся своих целей. Прогресс может побуждать к действию, вдохновлять на дальнейший самоконтроль, но только если вы будете считать свои поступки подтверждением преданности цели. Иными словами, оглянувшись на свои свершения, заключите: должно быть, для меня это и впрямь важно. Настолько, что вы хотите работать над этим еще больше. Это очень легко, просто обычно мы не так настроены. Скорее, мы ищем поводов передохнуть.

Эти два мировоззрения дают противоположные результаты. Когда людей, которые успешно трудятся ради своих целей (например, занимаются спортом, учатся, экономят),

спрашивают: «Насколько, по-вашему, вы продвинулись в своих целях?» — они более склонны делать то, что противоречит их изначальным намерениям: пропускают спортзал, зависают с друзьями вместо учебы, покупают что-то дорогое. Напротив, люди, которых спрашивали: «Насколько вы преданы своей цели?» — не соблазнялись ее альтернативой. Простое смещение фокуса приводило к совершенно иной интерпретации собственных действий: «Я сделал это, потому что хотел», а не: «Я справился, класс, теперь могу делать, что хочу!»

Эксперимент: чтобы отменить разрешение, вспомните о причинах
Как сосредоточиться на преданности целям, а не на прогрессе? Ученые Гонконгского университета науки и технологии и Чикагского университета нашли один способ. Студентов попросили вспомнить случай, когда они отказались от соблазна, и последовала нравственная поблажка: 70 процентов участников выбрали возможность себя побаловать. Но когда ученые спрашивали ребят, *почему* они устояли, поблажки исчезли: 69 процентов не поддались искушению. Как по мановению волшебной палочки! Исследователи помогли студентам увеличить самоконтроль и принять решение, которое соответствовало их глобальным целям. Помнить о причинах - действенный метод, поскольку он меняет ваши взгляды на поблажки. Так называемое поощрение станет больше похоже на угрозу вашим целям и потеряет привлекательность. Кроме того, памятуя о причинах, вам будет легче замечать и использовать другие возможности приблизиться к цели.

В другой раз, когда вы заметите, что используете прошлые хорошие поступки, чтобы оправдать поблажки, остановитесь и вспомните о причинах.

Когда будущее оправдывает настоящее

Когда мы хвалим себя за прогресс в делах или вспоминаем, как вчера устояли перед искушением, мы склонны поощрять себя за прошлое хорошее поведение. Но уютная математика нравственной поблажки берет в расчет не только прошлые действия. Мы с той же легкостью заглядываем

в будущее и выдаем себе кредит на запланированную добродетель. Например, люди, которые только *намереваются* заняться спортом, более склонны переедать за ужином. Такая привычка позволяет грешить сегодня и исправлять это завтра — как мы себе обещаем.

Цыплят по осени считают

Вообразите: пора обедать, вы спешите, и удобнее всего перехватить что-то в ресторане быстрого питания. Вы пытаетесь похудеть, чтобы поправить здоровье, поэтому стараетесь не брать блюда, которые особенно полнят. Вы встаете в очередь и к восторгу своему замечаете, что помимо обычной вредной пищи ресторан предлагает новые салаты. Этот ресторан расположен по соседству с вашей работой, и вы заглядываете сюда чаще, чем было бы предпочтительнее для вашей талии. Вы взволнованы: теперь у вас есть выбор, за который вам не будет перед собой стыдно. Вы стоите в очереди, выбираете между дачным салатом и салатом с курицей гриль. Но уже возле кассы слышите, как из ваших уст вырывается: «Двойной чизбургер и картошку фри».

Что случилось?

Может, вас одолела старая привычка или аромат картошки фри пересилил добрые намерения. Но поверите ли вы, что именно здоровые пункты меню заставили вас заказать чизбургер и картошку?

Таков вердикт нескольких маркетинговых исследований, которые провели ученые из Колледжа Баруха Городского университета Нью-Йорка. Авторов заинтриговали сообщения о том, что продажи бигмаков взлетели, когда Макдоналдс добавил в меню более здоровую пищу. Чтобы разобраться, исследователи сочинили свои меню и открыли пародийный ресторан. Посетителей просили выбрать одно блюдо. Предлагался ассортимент стандартных забегаловок:

картошка фри, куриные наггетсы, жареная картошка с соусами. Но половине участников дали особое меню, в которое был включен салат. И когда можно было заказать салат, резко вырос процент участников, выбиравших наименее здоровую пищу, которая особенно полнит. Тот же принцип срабатывал и для машины-автомата. Когда к стандартному набору вредных снеков добавляли низкокалорийное печенье, участники были более склонны покупать наименее здоровую еду (в данном случае ей оказались шоколадные Oreo).

Как такое возможно? Порой наш разум так радуется возможности достичь цели, что принимает эту возможность за подлинное действие. И когда намерение выбрать здоровую пищу считается выполненным, неудовлетворенная потребность в безотлагательных наслаждениях берет верх. Вы уже вроде как не обязаны заказывать здоровое блюдо, зато вам очень хочется себя побаловать. В довершение, хотя это уже полный абсурд, вы позволяете себе заказать ту еду, которая особенно забивает артерии, растит живот и укорачивает продолжительность жизни. Так что стоит пересмотреть программу здравоохранения, по которой в меню школьных столовых, автоматов питания и сетей закусочных должно присутствовать хотя бы одно полезное блюдо. Менять меню надо повсеместно, причем все предложения должны стать полезными, иначе люди будут питаться еще хуже, чем до нововведений.

Может, вы думаете, что не подвержены этой иллюзии? Разумеется, вы лучше владеете собой, чем какие-то простофили из экспериментов! Раз так, вы точно влипли. Участники, которые утверждали, будто обладают отличным самоконтролем, особенно в том, что касается еды, чаще всего заказывали наименее полезное блюдо, когда была доступна здоровая пища. Только 10 процентов этих самопровозглашенных волевых уникумов выбирали

самую вредную еду, когда салата в меню не было, но они делали это в 50 процентах случаев, если салат маячил на горизонте. Возможно, они были настолько уверены, что закажут здоровое блюдо завтра, что предпочитали картошку фри сегодня.

Именно эту фундаментальную ошибку мы совершаем при мысли о будущих решениях. Мы ошибочно, но упрямо верим, что завтра поступим не так, как сегодня. Я выкурю эту сигарету, но завтра я завяжу. Сегодня я пропущу спортзал, но точно пойду завтра. Я раскошелюсь на подарки к праздникам, но потом буду обходить магазин стороной месяца три.

Этот оптимизм разрешает нам кутить сегодня — особенно если мы знаем, что в ближайшем будущем у нас есть возможность поступить иначе. Например, исследователи из Йельского университета предлагали студентам выбрать между обезжиренным йогуртом и большим аппетитным печеньем. Когда ребятам говорили, что через неделю их ждет тот же выбор, 83,3 процента хватали печенье, в отличие от 57 процентов тех, кто думал, что это разовая возможность. Студенты действовали по тому же принципу, когда надо было выбирать между примитивным и интеллектуальным развлечением («Побуду образованным и просвещенным через неделю») и между моментальным небольшим финансовым вознаграждением и крупным, но отсроченным («Мне нужны наличные прямо сейчас, но через неделю я сорву куш побольше»).

Целых 67 процентов студентов, которым обещали тот же выбор на следующей неделе, пророчили себе более достойное решение. Но когда экспериментаторы вернули их в лабораторию на второй тур, лишь 36 процентов поступили иначе. При этом они почти не испытывали вины за первый попустительский выбор, который предполагали загладить.

Под микроскопом: не берете ли вы кредит у завтрашнего дня?
Когда вы принимаете решения, связанные со своим волевым испытанием, отследите, не проскальзывает ли в ваших мыслях обещание хорошо вести себя в будущем. Не говорите ли вы себе, что загладите сегодняшнее поведение завтра? И как это влияет на ваш самоконтроль сегодня? За дополнительные баллы продолжайте следить - до завтра.
Вы и впрямь делаете то, что обещали, или цикл «веселись сегодня, меняйся завтра» запускается заново?

Почему всегда есть время сделать это завтра

Наш оптимизм по поводу будущего простирается не только на наши решения, но и на то, как легко нам будет исполнить обещанное. Психологи доказали: мы ошибочно полагаем, что в будущем нас ждет больше свободного времени, нежели сегодня. Эту проделку разума удачно подловили два профессора маркетинга — Робин Тэннер из Университета Висконсина в Мэдисоне и Курт Карлсон из Университета Дьюка. Их заинтриговало, что потребители здорово промахивались в предсказаниях того, как часто они будут использовать спортивные снаряды: в 90 процентов случаев предметы были обречены пылиться в подвалах. Ученым стало любопытно, о чем люди думали, когда обещали, что найдут применение этим гантелям и тренажерам для пресса. Они представляли будущее похожим на настоящее, полным важных дел, лишней информации, повседневной усталости? Или они воображали иную реальность?

Чтобы разобраться, ученые спросили людей: «Сколько раз в неделю (в среднем) вы будете упражняться в следующем месяце?» Потом они задали другой группе людей тот же вопрос, но с важным уточнением: «В идеале, сколько раз в неделю вы будете упражняться в следующем месяце?» Различий между группами не наблюдалось: люди по умолчанию отвечали на вопрос «в идеале», даже когда их просили предсказать реальное, а не идеальное поведение. Мы смотрим в будущее и не замечаем в нем сегодняшних

трудностей. Это убеждает нас, что в перспективе нам доступно больше времени и сил на то, чем мы не расположены заниматься сегодня. Нам кажется, что мы вполне оправданно откладываем дела, мы уверены, что в будущем все наверстаем с лихвой.

Эту психологическую иллюзию трудно развеять. Экспериментаторы пытались вызвать более реалистичные прогнозы и давали людям четкие инструкции: «Пожалуйста, не отвечайте, как бы вы действовали в идеале, предскажите свое поведение как можно более реалистично». Но в ответ люди давали даже более оптимистично завышенные оценки. Исследователи решили спустить этих оптимистов с небес на землю и через две недели спросили их, сколько раз они упражнялись. Как и следовало ожидать, результат был ниже заявленного. Люди делали прогнозы для идеального мира, но прожили две недели в реальном.

Экспериментаторы спросили их же, сколько раз они будут заниматься в следующие две недели. Вечные оптимисты, те обещали заниматься спортом даже больше, чем в первом прогнозе, и значительно больше, чем занимались в прошедшие две недели. Они будто бы принимали всерьез изначальный прогноз и предписывали себе лишние упражнения, чтобы загладить «необычно скверное» поведение. Вместо того чтобы рассматривать прошлые две недели как данность, а изначальные оценки — как далекий от реальности идеал, они считали прошлые две недели аномалией.

Такой оптимизм понятен: если бы, намереваясь чего-то добиться, мы ожидали неудач, то сдавались бы, даже не начав. Но если мы используем позитивные ожидания, чтобы оправдать бездействие в настоящем, с тем же успехом мы могли бы даже не ставить перед собой никаких целей.

Эксперимент: завтра то же, что и сегодня

Поведенческий экономист Говард Рахлин предлагает интересную уловку для преодоления проблемы вечных «завтраков». Если хотите в себе что-то изменить, задайтесь целью снизить *непостоянство* своего поведения, а не поведение само по себе. Автор доказал, что курильщики, которых просили выкуривать одно и то же число сигарет в день, постепенно начинали курить меньше - хотя изначально им такой задачи не ставили. Рахлин утверждает, что прием срабатывает, потому что курильщики лишаются привычной увертки, будто завтра все пойдет по-другому. Каждая сигарета становится не просто «еще одной» сегодня, но и завтра, послезавтра и так далее. Человек следит за тем, сколько курит, и ему уже труднее отрицать последствия каждой затяжки для здоровья.

На этой неделе воспользуйтесь советом Рахлина в собственном испытании: постарайтесь ежедневно сокращать непостоянство своего поведения. Каждое решение должно находиться в соответствии с главной целью. Вместо того чтобы задаваться вопросом: «Не съесть ли мне сейчас шоколадный батончик?» - спросите себя: «Хочу ли я целый год сталкиваться с последствиями ежедневного поедания шоколадных батончиков?» Если вы вечно канителитесь, спрашивайте не: «Сделать это сегодня или завтра?» - а: «Неужели мне так нравится справляться с последствиями вечных опозданий?»

Вегетарианец до ужина

Джефф, системный аналитик 30 лет, был колеблющимся плотоядным. Он много читал о том, как полезно для здоровья есть меньше мяса, не говоря уже об ужасах промышленной обработки продуктов. Но ведь говяжий буритто, сосиска и пицца с пепперони, бургер из закусочной и бекон на завтрак — это так здорово. Вегетарианство отвечало его этическим убеждениям, но когда на расстоянии вытянутой руки появлялся кусочек пиццы, желание стать хорошим человеком растворялось в ароматах расплавленного сыра.

Первые попытки есть меньше мяса отозвались изобретательными нравственными поблажками. Вегетарианским блюдом он компенсировал «плохое», не вегетарианское: можно выбрать чили с овощами вместо чили с говядиной, но оставить говяжий буритто вместо буритто с бобами и рисом. Или завтраки определяли остаток дня: после сэндвича

с яйцом и беконом день становился «плохим», что позволяло Джеффу лакомиться мясом в обед и ужин. Завтра (как он себе обещал) день будет «хорошим» от начала до конца.

Вместо того чтобы разрешать себе «хорошие» и «плохие» дни (что, предсказуемо, давало больше «плохих» дней), он дерзнул уменьшить непостоянство своего поведения. Он использовал стратегию «до ужина — вегетарианец». До шести вечера он ел только растительную пищу, а на ужин — что хотел. Исходя из этого правила он не мог проглотить бургер в полдень и пообещать себе, что на ужин обойдется пустой брокколи, да и мюсли на завтрак больше не оправдывали куриные крылышки на обед.

Это отличный способ перестать сомневаться в том, не пора ли себя поощрить. Теперь во время обеда Джеффу легко было выбрать между бутербродом с ветчиной и сыpojvi и роллом с хумусом. Обед был вегетарианским, это не обсуждалось. Данное правило поможет вам избежать иллюзии, будто завтра все пойдет совсем не так, как сегодня. Джефф знал, что, нарушив правило сегодня, он должен — исходя из инструкций — нарушать его еще неделю. И хотя бутерброд с ветчиной и сыром выглядел соблазнительно, Джефф не желал отказываться от своей цели на неделю вперед. Бутерброд давал начало новому правилу, а не являлся исключением — и это отбивало аппетит.

Найдется ли жизненное правило, способное утихомирить ваш внутренний голос, который отговаривает вас от ваших целей?

Когда порок похож на добродетель

Есть еще одна ловушка оправдания, которую надо научиться обходить, и, в отличие от перечисленных выше, она никак не связана с нашим достойным поведением. Зато

она связана с нашим пламенным желанием убедить себя, что то, чего мы хотим, не так уж и плохо. Оказывается, мы спешим разглядеть нравственную чистоту в предмете нашей страсти, позволяя себе наслаждаться без угрызений совести.

Эффект ореола

Допустим, вы в продуктовом магазине, выбираете продукты на выходные. Вы огибаете стенд с мюсли и приближаетесь к секции замороженных продуктов, где сталкиваетесь с беспрецедентной рекламной акцией. Сущий ангел — небесное создание, а не какая-то юная блондинка вашей мечты — протягивает вам поднос с образцами продуктов. Сияние ее золотого нимба озаряет тарелочку с мини-хот-догами. Ее речь — как журчание арфы. «Попробуйте», — умоляет вас ангел. Вы смотрите на закуски и вспоминаете о насыщенных жирах, нитритах, холестерине. Вы знаете, что хот-доги повредят вашей диете, но разве ангел подскажет дурное? Всего один кусочек...

Поздравляю: вы только что столкнулись с эффектом ореола и купились. При этом типе нравственной поблажки человеку только дай повод, чтобы ответить соблазну да. Когда мы хотим себя побаловать, мы принимаем малейший намек на добродетель за оправдание уступки.

Чтобы увидеть, как это работает, достаточно поужинать. По данным исследований, люди, заказывая главное блюдо, которое в меню обозначено как полезное, выбирают менее полезные напитки, гарниры и десерты. Хотя их цель — здоровье, в итоге они потребляют больше калорий, чем те, кто заказывает обычную еду. Диетологи назвали этот эффект ореолом здоровья. Мы так довольны полезным заказом, что вслед за ним не считаем за грех себя побаловать. Мы также уверены, что делаем правильный выбор, если сводим искушение на нет — порой

буквально*. Исследователи обнаружили, что в чизбургере с салатом посетители видят меньше калорий, чем в одиноком чизбургере без гарнира. Абсурдно, если не верить, будто от листочка салата на тарелке калории улетучиваются. А судя по тому, что люди заказывают в кинотеатрах и кафе, многие из нас убеждены, будто диетическая содовая обладает похожим эффектом сжигания калорий.

На деле салат затуманивает посетителям мозги. У людей возникает ощущение, будто они едят здоровую пищу. Эти листики салата осеняют бургер ореолом здоровья, и мы склонны недооценивать «издержки» данного блюда. Люди на диете, которые, по идее, должны точнее угадывать энергетическую ценность продуктов, оказались наиболее восприимчивы к эффекту ореола: они вычитали до 100 калорий из бургера, если к нему добавлялся салат.

Эффекты ореола возникают повсеместно, всякий раз когда баловство сочетается с чем-то правильным. Например, исследования показывают, что люди, которые покупают шоколад на благотворительных акциях, награждают себя за доброе дело, поедая больше шоколада. Альтруистическое пожертвование озаряет своим сиянием шоколадные батончики, и благодетели наслаждаются ими без зазрения совести. Завсегдатаи распродаж, приметив выгодное предложение, довольны тем, что сэкономили, и покупают больше, чем намеревались, а дарители чувствуют себя настолько щедрыми, что решают, будто тоже заслужили подарок. Возможно, поэтому самый большой процент продаж на праздниках составляют женская одежда и туфли.

*** Исследователи также указывают, что посетители кафе слишком поспешно принимали определение «полезного» блюда. В целом, некоторые пункты меню были помечены как полезные, но содержали больше калорий, чем другие блюда. Однако никто не усомнился в обозначениях.**

Волшебные слова

Когда мы думаем о еде или покупках в терминах «добра» и «зла», то подменяем здравый смысл самодовольством. Это позволяет рестораторам и продавцам добавить один процент добра в 99 процентов порока — и вот мы уже гордимся собой, даже саботируя отдаленные цели. Изначально наши мотивы борются: «Здоровье!» — «Нет, удовольствие!» — а мы и рады поучаствовать в спектакле.

В 1992 году все сходили с ума по печенью Snackwells — идеальный пример этого типа нравственной поблажки. Надпись «Низкокалорийное!» на упаковке с лихвой изгоняла всех шоколадных демонов из печенья. Ослепленные обезжиренным ореолом, люди, которые вообще-то следили за весом, поедали сладкое лакомство коробками (признаюсь, я была одной из этих наивных). Медицинские исследователи окрестили это заблуждение, приводившее к полноте, синдромом «Снек Велл»*. Возможно, сегодня «обезжиренные» продукты уже не чаруют так искушенных худеющих, но мы ничуть не поумнели. Недавние исследования показали, что изменились только заклинания. Считается, будто печенье Oreo с пометкой «органическое» менее калорийно, чем обычные Oreo, и вполне подходит для ежедневного питания. Назовем это «зеленым светом»: есть органические продукты не просто полезно — это забота о нашей планете. Экологически безопасное печенье отпускает все питательные грехи. Чем более экологически сознательным был человек, тем менее калорийным казалось ему органическое печенье, и он одобрял его ежедневное поедание — так же как худеющие были более склонны к ореолу здоровья, добавляя салат к бургеру. Чем важнее для нас некая добродетель, тем меньше мы замечаем, как «праведная» поблажка угрожает нашим долгосрочным целям.

*** Каламбур: дословно — синдром хорошего перекуса. *Прим. пер.***

Под микроскопом: не ослеплены ли вы ореолом?

Бывает ли, что вы потакаете себе, сосредоточившись на самом положительном качестве явления? Действуют ли на вас заклинания: «Купи один - получи второй бесплатно», «Полностью натуральное», «Легкий», «Удачная покупка», «Органическое» или «На доброе дело»?

На этой неделе попробуйте подловить себя, когда вы, сбитые с толку ореолом, совершаете поступки, которые вредят вашим целям.

Покупательница, соблазненная скидками, тратит больше

Маргарет, недавно вышедшая на пенсию аптекарша, подсела на скидки. Чем круче скидки, тем больше кайфа. Она катила тележку между торговыми рядами, охапками сгребала предметы с полок и балдела от выгоды. Туалетная бумага, мюсли, бумага оберточная — не важно что, главное — со скидкой. Все в магазине, начиная с перечеркнутых ценников и заканчивая товарами в дешевой упаковке, кричало: «Ты экономишь деньги, ты просто гений покупок!» Однако когда Маргарет бросала холодный пристальный взгляд на чеки после походов по магазинам скидок, то понимала, что тратила гораздо больше, чем в обычных продовольственных. Она сосредотачивалась на фразе «Вы экономите_____ !» на ценнике, но забывала о том, сколько тратит в целом. Маргарет осознала, что, переступая порог магазина уцененных товаров, она подпадала под эффект ореола. Он позволял ей тратить больше без чувства вины, а она и рада была баловаться. Чтобы выбраться из ловушки, она заново определила для себя, что такое «экономить». Это больше не означало только выгодные покупки — добавилось понятие предела расходов. Маргарет была довольна, если экономила, но она больше не позволяла блеску скидок превращать ее еженедельные походы по магазинам в покупательский бум.

Когда эффект ореола мешает вам в вашем волевом испытании, найдите наиболее точную меру (калории, цену, потраченное время) и подсчитайте, соответствует ли решение вашим целям.

Риски экологической сознательности

Сколько раз вас просили спасти планету какой-то малостью: переходом на энергосберегающие лампочки или тряпичные сумки? Может, вам даже предлагали «компенсатор выбросов углекислого газа» — по сути, финансовое наказание за перерасход энергии. А если вы путешествуете первым классом, из-за чего вас гнетет чувство вины, подкиньте деньжат авиакомпании — та посадит деревце в Южной Америке.

Все эти действия сами по себе благоприятны для окружающей среды. Но что если они меняют наши представления о себе? И в какую сторону? Мы поверим, что экология важна для нас, и примкнем к зеленым? Или эти добродетельные поступки обернутся природе во вред, так как будут постоянно напоминать нам о наших заслугах?

Меня впервые взволновала эта тема, когда вышло исследование о том, что эффект нравственных поблажек наблюдается и в природоохранном поведении. Полазав по сайту, который продает «зеленые» продукты вроде аккумуляторов и органических йогуртов, люди испытывают довольство собой. Но «экологическая сознательность» не всегда способствует достойному поведению. Исследование показало, что люди, которые заказывали экологические продукты, чаще жульничали в тесте, где оплачивался каждый верный ответ, и прихватывали себе лишние деньги из конверта с выигрышем. Как ни странно, добродетельный поступок — экологическая покупка — оправдывала такие грехи, как ложь и воровство.

Даже если вы убеждены, что вождение «Приуса» не превратит вас в лгуна*, результаты исследования достаточно

*** Однако примите к сведению: вы можете сдать как водитель. Аналитический обзор страховых компаний за 2010 год гласит, что владельцы гибридных автомобилей чаще попадали в аварии, получали на 65 процентов больше штрафов и проехали на 25 процентов больше километров, чем другие водители. Выходит, «зеленый свет» попустительствует небрежному вождению? Трудно сказать, но, пока вы хвалите себя за экологически безопасные колеса, не забывайте поглядывать на спидометр.**

печальны. Мэттью Дж. Котчен, экономист из Йельского университета, уже забил тревогу: мелкие «зеленые» акции снижают чувство вины потребителей и компаний, оправдывая крупные проступки. Может, мы и беспокоимся об окружающей среде, но коренным образом поменять свою жизнь непросто. Конечно, увлекательно размышлять о грядущей смене климата и дефиците энергии, о том, что следует предпринять, дабы предотвратить катастрофу. Мы готовы на все, что даст нам ощущение причастности — лишь бы проблема перестала нас донимать. А избавившись от вины и стыда, мы со спокойной душой вернемся к повседневному вредительству. Тряпичная сумка позволит вам покупать больше, посаженное дерево — больше путешествовать, а смена лампочек превратит ваш дом в ярко освещенный дворец.

Есть и хорошая новость: не все «зеленые» акции вдохновляют на бессовестное расточительство денег и энергии. Экономисты из Мельбурнского университета обнаружили, что эффект поблажки возникает, когда люди платят «штраф» за плохое поведение, например 2,5 доллара на посадку дерева, чтобы возместить углеродные выбросы от домашнего использования электричества. У потребителя притупляется чувство экологической вины, что разрешает ему жечь больше света. Похожий эффект наблюдался при политике штрафов, которую учредили вроде бы во благо. Например, детские сады стали штрафовать родителей, если те забирали детей поздно, но эта процедура увеличила опоздания. Родители покупали себе время и избавлялись от вины. Большинство из нас предпочтет приплатить, дабы облегчить себе жизнь, и подобные программы позволяют нам переложить ответственность с себя на кого-то еще.

Однако если люди получают возможность заплатить за то, что замещает вредное воздействие некой пользой для природы, — например, отдают на 10 процентов больше от своего счета за электричество на экологические источники

энергии, — эффекта поблажки не возникает. А почему? Экономисты предполагают, что такой поступок не снимает вину, а укрепляет чувство приверженности природоохранным целям. Когда мы даем дополнительные средства на использование энергии ветра или солнца, мы думаем: «Такой уж я человек: берегу планету!» Мы определяем себя через такие поступки и стремимся жить в соответствии с этими ценностями и целями. Если мы хотим побудить людей к экологической сознательности, надо укреплять их представления о себе как о тех, кто заботится об окружающей среде, а не продавать им право таять полярные ледниковые шапки.

Это подходит для любых позитивных изменений: мы должны верно выбирать мотивы. Нам нужно ощущать себя людьми, которые хотят поступать правильно. Нравственная поблажка, по сути, сигнализирует о кризисе идентичности. Мы награждаем себя за хорошее поведение, только если верим, что в действительности хотим быть плохими. С этой точки зрения любой акт самоконтроля — наказание, а баловство — награда. Но к чему нам это? Чтобы обойти ловушки нравственных поблажек, нам надо осознать, что мы желаем себе наилучшего и хотим жить в соответствии со своими высшими ценностями. Когда это произойдет, мы уже не будем считать свои импульсивные, ленивые, легко поддающиеся соблазну ипостаси «настоящими “я”». Мы уже не будем действовать так, словно нас надо подкупать, обманывать, принуждать идти к цели, а потом награждать за малейшее усилие.

Под микроскопом: за кого вы себя принимаете?

Когда вы думаете о своем волевом испытании, какая ваша ипостась кажется «настоящим V» - та, что хочет достичь цели, или та, которую требуется приструнить? Вы скорее отождествляете себя с порывами и желаниями или с долгосрочными целями и ценностями? Когда вы думаете о своем волевом испытании, то чувствуете, что можете преуспеть - или что вас надо подавлять, улучшать, менять?

Резюме

В погоне за самообладанием не следует определять всякое волевое испытание в терминах нравственности. Мы слишком легко выдаем себе моральные кредиты за совершенные или предполагаемые добрые дела и слишком умело оправдываем уступки. Категории «добра» и «зла» скрывают от нас то, чего мы действительно хотим, провоцируют конфликт мотивов и позволяют нам саботировать свои цели. Чтобы закрепить изменения, нам надо отождествиться с самим стремлением, а не с блеском нимба, который мы получаем за хорошее поведение.

Конспект главы

Основная мысль; когда мы превращаем волевые испытания в мерила нравственной ценности, хорошие поступки дают нам право плохо себя вести. Чтобы укрепить самоконтроль, забудьте о добродетели, сосредоточьтесь на целях и ценностях.

Под микроскопом

— *Добродетель и порок.* Используете ли вы свое «хорошее» поведение, чтобы разрешить себе что-нибудь «плохое»?

— *Не берете ли вы кредит у завтрашнего дня?* Не говорите ли вы себе, что загладите сегодняшнее поведение завтра? И если да, выполняете ли вы обещание?

— *Не ослеплены ли вы ореолом?* Бывает ли, что вы оправдываете дурное поведение, сосредоточившись на единственном положительном качестве явления (скидки, обезжиренные продукты, защита окружающей среды)?

— *За кого вы себя принимаете?* Когда вы думаете о своем волевом испытании, какая ваша ипостась кажется «настоящим “я”» — та, что хочет достичь цели, или та, которую требуется приструнить?

Эксперименты

— *Чтобы отменить разрешение, вспомните о причинах.* В другой раз, когда вы заметите, что используете прошлые хорошие поступки, чтобы оправдать поблажки, остановитесь и вспомните о том, почему вы были «хорошими», а не почему заслуживаете награду.

— *Завтра то же, что и сегодня.* В собственном волевом испытании постарайтесь ежедневно сокращать непостоянство своего поведения.

5- Величайший обман мозга: почему мы принимаем желание за счастье

В 1953 году Джеймс Олдс и Питер Милнер, двое молодых ученых из Университета Макгилла в Монреале, пытались понять одну загадочную крысу. Ученые вживили ей в мозг электрод и подавали через него ток. Они пытались активировать зону мозга, которая, как считали другие исследователи, отвечала у крыс за реакцию страха. Судя по предыдущим отчетам, лабораторные крысы ненавидели электрические разряды и стремились избежать всего, что совпадало с моментом мозговой стимуляции. Но крыса Олдса и Милнера всегда возвращалась в тот угол клетки, где ее било током. Как будто она мечтала все повторить.



Срединные структуры мозга: обещание награды

Озадаченные причудливым поведением крысы, ученые решили проверить гипотезу, что животное хотело встрясок. Они награждали крысу легким электрическим разрядом

всякий раз, как она делала шажок из того угла. Крыса быстро раскусила фокус и спустя несколько минут уже сидела в противоположном углу клетки. Олдс и Милнер обнаружили, что крыса будет двигаться в любом направлении, если награждать ее ударом тока. Вскоре они управляли мышкой, как джойстиком.

Неужели другие ученые ошибались о последствиях стимуляции этой области среднего мозга у крыс? Или ребятам попалась крыса-мазохистка?

На самом деле они нащупали неизученную область мозга — всего-навсего неточно вживив электрод. Олдс был социальным психологом, а не нейробиологом, но ему приходилось работать и в лаборатории. Он ткнул проводок не туда. По ошибке исследователи нашли зону мозга, которая, похоже, давала при стимуляции ощущения невероятного наслаждения. Иначе почему крыса шла куда угодно ради удара током? Олдс и Милнер назвали обнаруженную мозговую структуру центром удовольствия.

Но Олдс и Милнер еще не поняли, куда влезли. Крыса переживала не блаженство, а желание. Со временем нейробиологи выяснили, что этот эксперимент с крысой отражает и наш собственный опыт влечений, соблазнов и зависимостей. Мы увидим, что, когда дело доходит до счастья, не стоит ждать, будто мозг подскажет нам дорогу. Мы также узнаем, как новое течение — нейромаркетинг — использует эти открытия, чтобы манипулировать нами и фабриковать желания, и что можно сделать, чтобы этому противостоять.

Обещание награды

Когда Олдс и Милнер открыли центр удовольствия в мозге своей крысы, они решили доказать, что стимуляция этой области мозга вызывает эйфорию. Они сутки морили крысу

голодом, а потом сажали ее в серединку короткого туннеля, с обоих концов которого стояли миски с едой. Обычно крыса бежала по одному из коридоров и принималась хрустеть. Но если ученые подавали крысе разряд прежде, чем она достигала еды, животное замирало на месте и не двигалось. Крыса предпочитала ждать возможного разряда, нежели получить гарантированную пищу.

Ученые проверили, будет ли крыса сама бить себя током, если дать ей такую возможность. Они установили в клетке рычаг, и, нажимая его, крыса могла стимулировать электрическим током свой центр удовольствия. Как только она разобралась, что к чему, то принялась давать себе разряды каждые пять секунд. Другие крысы, получив доступ к самостимуляции, не могли насытиться: они продолжали жать на рычаг до тех пор, пока не падали от усталости. Они даже сносили пытки ради стимуляции мозга. Олдс поставил рычаги в противоположных концах клетки, по полу которой подавался электрический ток. Животное могло получать разряды от рычагов лишь попеременно. Крысы резво бегали взад и вперед по жгущему током полу, пока лапки их не обуглились и не перестали их слушаться. Олдс продолжал считать, что к такому поведению может побудить лишь блаженство.

Психиатры очень быстро сообразили, что этот эксперимент любопытно провернуть на людях*. В Тулейнском университете Роберт Хит вживил электроды в мозг пациентов

*** Хит провел сомнительное исследование, но в 60-х годах в психологических лабораториях творились дела и почуднее. В Гарварде Тимоти Лири изучал влияние ЛСД и галлюциногенных грибов на духовный рост. В Бруклинском медицинском центре имени Маймонида Стэнли Криппнер исследовал экстрасенсорное восприятие: учил людей передавать телепатические сообщения напарникам, которые спали в соседней комнате. А Юэн Кэмерон в Мемориальном институте Аллена в Монреале пытался стереть воспоминания домохозяек, которых удерживали на эксперименте против их воли, что являлось частью крупного исследования по контролю сознания, которое оплачивало ЦРУ.**

и дал им возможность самим стимулировать недавно обнаруженный центр удовольствия. Пациенты Хита вели себя точно так же, как крысы Олдса и Милнера. Когда им разрешили стимулировать себя с любой частотой, они давали себе по 40 разрядов в минуту. В перерывах им приносили подносы с едой, но пациенты, хотя и признавали, что голодны, не хотели прерываться. Один пациент отчаянно возмущался, когда экспериментатор пытался закончить сессию и отключить электроды. Другой участник нажал на кнопку 200 раз после того, как ток был отключен, пока ученый не призвал его угомониться*. Но так или иначе результаты экспериментов убедили Хита в том, что самостимуляция мозга является подходящей терапевтической методикой для широкого спектра душевных расстройств (черт, похоже, им нравилось!), и автор решил, что будет здорово оставить электроды в мозге пациентов и снабдить их маленькими переносными стимуляторами. Они могли носить их на поясе и использовать, когда пожелают.

Тут стоит пояснить вам исторический контекст исследования. Тогда в науке царил бихевиоризм. Бихевиористы полагали, что единственный показатель, достойный измерения — у животных и у людей, — поведение. Мысли? Чувства? Пустая трата времени. Объективный наблюдатель их не видит, а значит, это ненаучно и неважно. Возможно, поэтому в ранних записях Хита не найти детальных самоотчетов пациентов о том, каково им было при самостимуляции. Хит, как и Олдс с Милнером, предположил, что раз испытуемые постоянно себя стимулировали, отказывались от пищи ради возможности бить себя током,

---

*** Любопытно, как Хит объяснил этот случай. Он думал, будто пациент продолжал жать на кнопку после отключения тока, потому что был невменяем и не подходил на роль испытуемого. Ученый еще не понимал, какую область мозга он стимулировал, и не распознал это поведение как первый признак зависимости и навязчивых действий.**

они «награждали» себя чувством эйфории. А пациенты и впрямь говорили, что разряды были приятны. Но их почти непрекращающаяся самостимуляция в сочетании с тревогой, что ток могут отключить, наводила на мысль, что дело не в удовольствии. Сохранившиеся свидетельства самих пациентов раскрывают перед нами иную сторону этого якобы блаженного опыта. Одному пациенту, страдавшему от нарколепсии, чтобы он не проваливался в сон, вживили электрод и вручили прибор. Человек утверждал, что самостимуляцию сопровождало чувство отчаяния. Несмотря на «частое, порой неистовое нажатие кнопки», он ни разу не испытал удовольствия, которое казалось столь близким. Самостимуляция вызывала тревогу, а не счастье. Его поведение скорее выглядело как навязчивость, а не как переживание наслаждения.

А вдруг крысы Олдса и Милнера стимулировали себя до изнурения не потому, что это было приятно? Что если область мозга, которую они активировали, не награждала их ощущением глубокого удовлетворения, а всего лишь его обещала? Может, крысы возбуждали себя, так как мозг говорил им, что осталось нажать еще лишь разок, и случится что-то расчудесное?

Олдс и Милнер открыли не центр удовольствия, а то, что нейробиологи теперь называют системой подкрепления. Область, которую они стимулировали, была частью самой примитивной мотивационной мозговой структуры, которая возникла, чтобы побуждать нас к действию и потреблению. Поэтому первая крыса Олдса и Милнера вертелась в углу, где ее стимулировали, поэтому грызуны легко отказывались от пищи и сжигали свои лапки, лишь бы получить еще один разряд. Всякий раз, как раздражалась эта область, мозг крысы говорил: «Давай еще раз! Тебе будет здорово!» Каждая стимуляция поощряла крысу к дальнейшей стимуляции, но никогда не приводила к удовлетворению.

Как мы убедимся, эту систему можно запускать не только электродами. Весь наш мир полон стимулов: от ресторанных меню и каталогов до лотерейных билетов и телевизионных реклам, и все они способны превратить человека в крыску Олдса и Милнера, преследующую обещание счастья. Когда это случается, мозг становится одержим «Я хочу» и нам труднее говорить: «Я не буду».

Нейробиология «Я хочу»

Как система подкрепления заставляет нас действовать? Когда мозг замечает возможность награды, он выделяет нейромедиатор дофамин. Дофамин приказывает остальному мозгу сосредоточиться на этой награде и во что бы то ни стало получить ее в наши жадные ручонки. Прилив дофамина сам по себе не вызывает счастья — скорее просто возбуждает. Мы резвы, бодры и увлечены. Мы чуем возможность удовольствия и готовы усердно трудиться, чтобы его достичь.

За последние несколько лет нейробиологи давали действию дофамина много имен, например: поиск, хотение, влечение и желание. Но ясно одно: это не переживание чего-то приятного — удовольствия, наслаждения или самой награды. Исследования показывают, что можно уничтожить всю дофаминовую систему в мозге крысы, но животинка все равно скорчит довольную мордаху, если вы покормите ее сахарком. Только вот работать за лакомство ее уже не заставишь. Она любит сахар, но не хочет его, пока не получит.

В 2001 году стэнфордский нейробиолог Брайан Кнутсон опубликовал убедительное исследование, в котором доказал, что дофамин отвечает за предвкушение, а не за переживание награды. Ученый использовал модель знаменитого в бихевиористской психологии эксперимента Ивана Петровича Павлова — классическое формирование условных рефлексов у собак. В 1927 году Павлов заметил: когда

собаки привыкали, что перед кормежкой раздавался звон колокольчика, при этом звуке у них начинала выделяться слюна, даже если еды не предвиделось. Они выучились связывать звон с обещанием обеда. Кнутсон предположил, что мозг тоже выделяет своего рода слюну в предвкушении награды — и, что особенно важно, когда мозг получает награду, он работает иначе.

В своем исследовании Кнутсон помещал участников в томограф и вырабатывал у них условную реакцию: когда на экране появлялся определенный символ, они могли выиграть денежный приз. Чтобы его получить, нужно было жать на кнопку. Вскоре, когда люди видели символ, в их мозге активировалась система подкрепления и выделялся дофамин, — и участники изо всех сил давили на кнопку. Но при выигрыше эта область мозга затихала. Радость победы регистрировалась в других нервных центрах. Кнутсон доказал, что дофамин отвечает за действие, а не за счастье. Обещание награды требовалось, чтобы не проворонить выигрыш. Когда возбуждалась система подкрепления, они переживали предвкушение, а не удовольствие.

Все, что, по-нашему, нам понравится, запускает систему подкрепления. Соблазнительная еда, запах варящегося кофе, символ 50-процентной скидки в витрине, улыбка симпатичного незнакомца, реклама, которая обещает сделать нас богатыми. С притоком дофамина этот новый объект желания кажется критически необходимым, чтобы выжить. Когда дофамин завладевает нашим вниманием, мозг приказывает нам достать объект или повторять то, что нас привлекло. Природа позаботилась, чтобы мы не оголодали, ведь сбор ягод — серьезное занятие, а человеческий род не должен исчезнуть лишь потому, что соблазнить потенциального партнера — дело слишком хлопотное. Эволюции плевать на счастье, но она обещает его, чтобы мы боролись за жизнь. Поэтому ожидание счастья — а не непосредственное

его переживание — мозг использует, чтобы мы продолжали охотиться, собирать, работать и свататься.

Разумеется, теперь мы живем в совершенно ином мире. Взять, к примеру, всплеск дофамина от вида, запаха или вкуса жирной или сладкой пищи. Выделение дофамина гарантирует, что мы захотим объесться до отвала. Замечательный инстинкт, если вы живете в мире, где еды мало. Однако в нашей среде еда не просто широкодоступна, но и готовится так, чтобы максимизировать дофаминовый ответ, поэтому каждый такой всплеск — путь к ожирению, а не к долголетию.

Или задумайтесь о воздействии сексуальных образов на нашу систему подкрепления. На протяжении почти всей человеческой истории обнаженные люди принимали соблазнительные позы только перед реальными партнерами. Конечно, слабое желание действовать в такой ситуации было бы неразумным, если вы хотели оставить в генофонде свою ДНК. Но спустя несколько сотен тысяч лет мы оказались в мире, где интернет-порно доступно всегда, не говоря уже о вездесущих сексуальных образах в рекламе и индустрии развлечений. В порыве преследования каждой из таких сексуальных «возможностей» люди зависают на порносайтах и становятся жертвами рекламных кампаний, которые используют секс, чтобы продать все — от дезодоранта до дизайнерских джинсов.

Дофамин по запросу

Если мы объединим моментальное вознаграждение современных технологий с этой первобытной системой мотивации, то получим стимулирующие устройства, с которыми практически невозможно расстаться. Некоторые из нас еще помнят, как замирало сердце, когда мы нажимали кнопку автоответчика, проверяя новые сообщения. Потом было предвкушение, что мы выйдем в Интернет, а компьютер

обрадует нас: «Вам письмо!» Теперь у нас есть Facebook, Twitter, электронная почта, текстовые сообщения — современный эквивалент приборов самостимуляции психиатра Роберта Хита.

Есть шанс, что нам кто-то напишет, а следующее видео на YouTube нас рассмешит, и мы продолжаем навязчиво обновлять страницу, жать на ссылки и проверять девайсы. Как будто к нашему мозгу тянутся провода от мобильных телефонов, BlackBerry и ноутбуков, и они постоянно дают нам разряды дофамина. Мало найдется предметов мечтаний, травок для курения или веществ для инъекций, которые вызывали бы столь же сильную зависимость, как высокие технологии. Эти штуки захватывают нас, мы постоянно к ним обращаемся. Ключевое действие, которое мы совершаем в Интернете, — идеальная метафора обещания награды: мы ищем. И ищем. И снова ищем, кликая мышкой, как... как крыса в клетке, надеясь на следующее «попадание», в ожидании ускользающей награды, которая наконец-таки даст нам ощущение насыщения.

Возможно, сотовые, серфинг в Интернете и социальные сети случайно эксплуатируют нашу систему подкрепления, но разработчики компьютерных и видеоигр намеренно манипулируют ей, чтобы подсадить игроков. Обещание, что переход на следующий уровень или великая победа может произойти в любой момент, — вот что делает игру столь притягательной. И поэтому от нее так трудно оторваться. В одном исследовании обнаружилось, что видеоигра вызывает всплеск дофамина, сопоставимый с использованием амфетамина: дофаминовая лихорадка сопутствует как игровой, так и наркотической зависимостям. Вы не можете предсказать, когда получите баллы или перейдете на другой уровень, поэтому ваши дофаминергические нейроны продолжают выстреливать, а вы прилипаете к стулу. Кто-то сочтет это замечательным развлечением, а кто-то —

аморальной эксплуатацией игроков. Подсядет не всякий, взявший в руки пульт, но у тех, кто к этому склонен, может развиться такая же зависимость от игр, как от любого наркотика. В 2005 году 28-летний корейский мастер по ремонту бойлеров Ли Сенг Сеп умер от сердечно-сосудистой недостаточности, играя в StarCraft 50 часов кряду. Он отказывался спать и есть. Эта история не может не напомнить о крысах Олдса и Милнера, до изнеможения нажимавших рычаг.

Под микроскопом: от чего выстреливают ваши дофаминергические нейроны?

Вы знаете, что вызывает у вас всплеск дофамина? Еда? Алкоголь? Шопинг? Facebook? Еще что-то? На этой неделе проследите, что завладевает вашим вниманием. Что дает вам обещание награды и увлекает на поиски удовольствий? От чего вы истекаете слюной, словно собака Павлова, или становитесь одержимы, словно крысы Олдса и Милнера?

Рецепт на зависимость

Возможно, наиболее яркое подтверждение роли дофамина в возникновении зависимостей было найдено у пациентов с болезнью Паркинсона, распространенным нейродегенеративным расстройством, при котором отмирают клетки мозга, вырабатывающие дофамин. Основные симптомы от противного доказывают, что дофамин побуждает к действию: пациенты двигаются медленно или неточно, склонны к депрессиям, временами погружаются в кататонический ступор. Стандартное лечение болезни Паркинсона — сочетание двух лекарств: «Леводопа» помогает мозгу производить дофамин, а агонист дофамина вынуждает дофаминовые рецепторы мозга притворяться, будто нейромедиатор к ним поступает. Когда пациенты начинают лекарственную терапию, их мозг получает дофамин в объемах, которых им давно не перепадало. Это облегчает многие проявления болезни, но вызывает и неожиданные трудности.

Медицинские журналы полны докладов о случаях непредусмотренных побочных эффектов этих лекарств. У 54-летней женщины возникла неутолимая тяга к печенью, крекерам и макаронам, она объедалась ими по ночам. 52-летний мужчина стал невероятно азартен: он не вылезал из казино по 36 часов и спускал там свои сбережения*. 49-летний мужчина вдруг пристрастился к алкоголю и развил, по выражению жены, «чрезмерное половое влечение»: пришлось вызывать полицию, чтобы он оставил ее в покое. Все это полностью исчезло, когда пациенты перестали принимать лекарства, повышающие дофамин. Но во многих случаях растерянные родственники и доктора отправляли больных на психотерапию, к «Анонимным алкоголикам» и «Анонимным игроманам». Они не разглядели, что новые зависимости зародились в мозге и не являлись затаенными душевными проблемами, требовавшими психологического и духовного наставничества.

Эти случаи — крайности, но примерно то же самое происходит в вашем мозге, когда вы подсаживаетесь на обещание награды. Лекарства, которые принимали пациенты с паркинсонизмом, просто увеличивали естественное воздействие еды, секса, азартных игр и работы на систему подкрепления. Мы стремимся к удовольствиям, и зачастую — ценой собственного благополучия. Когда дофамин направляет наш мозг на поиск награды, мы становимся рисковыми, импульсивными — безбашенными личностями.

Но что особенно важно, даже если мы не получаем награды, ее обещания — и страха ее потерять — довольно, чтобы удержать нас на крючке. Если вы лабораторная крыса, вы будете жать на рычаг, пока не упадете без сил или не умрете с голоду. Если вы человек, в лучшем случае у вас опустеет

*** Еще он никак не мог расстаться с пневматической машинкой для сбора опавших листьев и по шесть часов кряду пытался создать идеальный дворик без единого листочка — но семья и врачи сочли это менее опасным.**

кошелек и потяжелеет желудок. В худшем случае вы можете обнаружить, что увлекли себя в водоворот зависимостей и навязчивых действий.

Ваш мозг на дофамине: бум нейромаркетинга

Когда при обещании награды выделяется дофамин, он делает вас более восприимчивыми к любым искушениям. Например, полюбовавшись на эротические картинки, мужчины более склонны к финансовым рискам, а фантазии о выигрыше в лотерею приводят к перееданию — обе грезы о недостижимых наградах могут вам навредить. Высокий уровень дофамина увеличивает привлекательность сиюминутных наслаждений, и вы уже не так озабочены отдаленными последствиями.

Знаете, кто это обнаружил? Люди, которые хотят ваших денег. Многое в сфере розничной торговли располагает нас всегда хотеть еще: начиная с того, что крупные продовольственные компании добавляют в продукцию соль, сахар и жир в пропорциях, от которых ваши дофаминергические нейроны слетают с катушек, и заканчивая рекламой лотерей, которая убеждает вас, что вы получите миллион долларов — осталось только сорвать джекпот.

В продуктовых магазинах тоже не дураки сидят. Там хотят, чтобы вы покупали под максимальным воздействием дофамина, поэтому ставят самую соблазнительную продукцию на самое видное место. Когда я захожу в магазин возле дома, первое, что я вижу, — бесплатные порции в кондитерском отделе. И это неслучайно. Маркетинговые исследователи из Стэнфордского университета доказали, что дегустация еды и питья раззадоривает у покупателей аппетит, и те переходят в состояние поиска награды. Почему? Образцы содержат два главных обещания награды: они бесплатны

и это еда (а если их предлагает миловидная модель, добавляется третье обещание, и вы точно влипли). В одном исследовании участники, которых угощали сладостями, чаще решали побаловать себя стейками и пирожными, а также товарами, которые шли со скидкой. Дегустация еды и питья увеличивала притягательность продуктов, которые обычно активируют систему подкрепления (а следящие за бюджетом мамы особенно падки до возможности сэкономить!). Однако на полезные товары вроде овсянки и средства для мытья посуды это не действовало: видимо, даже под дофамином средний потребитель не способен восхититься туалетной бумагой (прости, Charmin*). Так что попробуйте в магазине кусочек нового коричного штруделя, и в вашей тележке окажется больше товаров, чем планировалось. Но даже если вы устоите перед искусительным угощением, ваш мозг — уже на дофамине — будет искать то, что удовлетворит обещание награды**.

Ученые попросили 21 специалиста по вопросам питания предсказать результаты эксперимента, и — поразительно — 81 процент диетологов был убежден в обратном. Они полагали, что дегустация утолит у покупателей не только голод и жажду, но и потребность в поиске вознаграждения. Как видите, большинство из нас — даже эксперты — не сознают многих факторов среды, влияющих на наши желания и поведение. Например, часто люди считают, будто реклама на них не действует, но согласитесь, что во время рекламы еды вы чаще заглядываете в холодильник — особенно если худеете и стараетесь не кусочничать.

*** Марка туалетной бумаги, на упаковке которой изображен медвежонок Чармин (букв. «Очаровашка»).** ***Прим. пер.***

**** После сладкого угощения участники больше интересовались наградами, которых не найти в магазине: они хотели в отпуск на Бора-Бора, в кино на романтический фильм и посетить спа. Вероятно, торговля пойдет бойчее (хоть недвижимостью, хоть роскошными автомобилями), стоит подать бесплатное печенье и выдумать скидку.**

А еще система подкрепления реагирует на новизну и разнообразие. Ваши дофаминергические нейроны со временем привыкают к знакомым наградам, даже к тем, которые вам очень нравятся, будь то мокко-латте или особое предложение на бизнес-ланч. И неслучайно такие кафе, как Starbucks и Jack in the Box («Джек в коробочке»), постоянно добавляют новые штрихи к стандартному ассортименту, а продавцы одежды меняют цветовую палитру классических моделей. Обычную чашечку кофе? Это мы уже проходили. Ах, а что это в меню — латте с белым шоколадом? И мы снова взволнованы! Свитер крупной вязки в вашем любимом каталоге одежды? Скучно. Но стойте, есть оттенки карамельно-коричневого и топленого масла? Вернулись дофаминовые деньки!

Есть еще трюки с ценниками — примитивная часть вашего мозга возжаждет сэкономить скудные ресурсы. Все, что заставит вас поверить в выгодное предложение, приведет к всплеску дофамина, начиная с «Купи один, получи второй бесплатно!» и до «60 процентов скидки!». Особенно если «рекомендуемая розничная цена» невероятно высока по сравнению с ценой продавца. Amazon.com знает и бессовестно применяет тот факт, что ваш мозг быстро подсчитывает разницу и (парадоксально) полагает, что он эти деньги заработал. 989 долларов. Снижено до 44,99? Да это ж даром! Не представляю, что это, но немедленно в корзину! Добавьте сюда временные ограничения и намек, что товар уже на исходе (скидки действуют до полудня, однодневные распродажи, зловещее предупреждение «пока не закончится»), и вы побежите собирать и охотиться, словно заметили последнюю вымирающую дичь в своей саванне.

Запахи используют для создания желания там, где их прежде не было. Аппетитный аромат — один из самых быстрых способов включить обещание награды, и как только благоуханные молекулы достигнут ваших обонятельных рецепторов, мозг начнет искать их источник. В другой раз,

когда вы зайдете в ресторан быстрого питания, соблазнившись запахом картошки фри и бургеров, весьма возможно, что вы унюхаете не настоящую еду с кухни, а тщательно изготовленный Eau de Eat More — одеколон «Съешь еще», который будут распрыскивать в проходах через специальные отверстия. На своем сайте Scent Air, лидер в области продаж ароматизаторов*, хвастается, что заманил посетителей в кафе-мороженое на минус первый этаж гостиницы. Главное — стратегически верно разместить систему отдушки: они разбрызгивали аромат сахарного печенья на верхней площадке лестницы, а вафельного конуса — на нижней. Случайная прохожая решала, что вдыхает настоящий запах сладостей. Но нет, это были эссенции, которые увеличивали активность дофаминергических нейронов и вели ее — и ее кошелек — вниз по лестнице**. В Bloomingdales запахи распределили по отделам: «Детская присыпка» вызывала нежные и теплые чувства в отделе материнства, «Кокос» в отделе купальников вдохновлял на фантазии о пляжных коктейлях, а «Мягкий запах сирени» пришелся к месту в отделе нижнего белья. Возможно, он был призван успокоить женщин, когда те обнажались под лампами дневного света перед тройными зеркалами в примерочных. Вы можете даже не сознавать эти запахи, но мозг их заметит, и ваше покупательское поведение изменится.

Конечно, науку можно использовать как для выгоды, так и во благо, и справедливости ради скажу, что благодаря

*** Список запахов, который предлагает Scent Air (scentair.com), довольно велик: от «Свежих простыней» до «Именинного пирога» и «Омелы». Конечно, продавцы захотят, чтобы эти притягательные ароматы окутывали их товар. Но меня оставили в недоумении отдушки «Скунс», «Дыхание динозавра» и «Жженая резина» — это кому?**

**** Такой подход к делу может показаться беспардонным, но это ничто в сравнении с датчиком движения, встроенным в автомате для продажи мороженого от Unilever. Заприметив проходящих мимо потенциальных покупателей, агрегат зазывает их купить мороженое.**

маркетингу запахов в мире не только увеличились продажи мороженого и бикини. В кабинете магнитно-резонансной томографии флоридской больницы снизилось число отказов от обследования, когда в коридоре начали распылять запахи «Кокосовый пляж» и «Океан». Легкое обещание награды работает как мощный антидот тревоги, и люди осмеливаются на то, чего предпочли бы избежать. Другие индустрии и службы тоже могут извлечь пользу из данной стратегии. Скажем, стоматологам подойдет аромат «Конфетки с Хеллоуина», а налоговым консультантам — «Крепкий мартини».

Станьте дофаминовыми детективами

Когда я рассказываю студентам о нейромаркетинге и проделках продавцов, они загораются жаждой разоблачения. Они начинают замечать, что в обыденной жизни их выдержка часто попадает в дофаминовые ловушки. Студенты возвращаются через неделю с историями о том, как их любимые магазины ими манипулируют: ароматическими свечками в кулинарном отделе или лотереями на скидки, билетики к которой раздают покупателям в торговых центрах. Теперь они понимают, почему на стенах в магазинах одежды висят постеры с обнаженными моделями и почему на аукционах торг начинается с выгодной цены. Если вы присмотритесь, то обязательно обнаружите уйму ловушек, которые расставили, чтобы добраться до вас, ваших дофаминергических нейронов и ваших денег.

Почти всегда студенты сообщают, что игра их вдохновляет. Им нравится искать ловушки. А еще она помогает им раскрыть кое-какие тайны, например, почему то, что казалось неотразимым в магазине, дома разочаровывает — ведь дофамин уже не затуманивает рассудок. Одна женщина наконец-то поняла, почему, заскучав, она всегда отправляется в магазин деликатесов — не за едой, а просто поглазеть.

Мозг направляет ее к надежному источнику дофамина. Студентка отказалась от подписки на каталоги, когда заметила, что явно получает всплеск дофамина от этих журналов: каждая яркая страничка вызывала желания, которые можно было исполнить, только купив продукцию компании. Студенту в поездке на профессиональную конференцию в Лас-Вегас удалось сохранить больше денег, потому что теперь он насквозь видел, как казино стимулирует его дофаминергические нейроны: полуголые танцовщицы, буфеты «съешь, сколько сможешь», огни и жужжалки, сигнализирующие о каждом выигрыше.

Хотя мы живем в мире, который устроен так, чтобы заставить нас желать, мы можем — просто будучи внимательными — видеть дальше этих призывов. Понимание происходящего не сократит ваши желания, но даст вам шанс использовать силу «Я не буду».

Под микроскопом: кто управляет вашими дофаминергическими нейронами?

Присмотритесь, как продавцы пытаются развести вас на обещании награды. Сыграйте с собой в эту игру, когда отправитесь в продуктовый или увидите рекламу. Какие запахи вас окружают? Что вы видите? Слышите? Распознав техники соблазна, вы сможете увидеть товар таким, каков он есть, и устоять перед искушением.

Пуская дофамин в дело

Когда я обсуждаю в аудитории нейромаркетинг, какой-нибудь студент обязательно предлагает запретить отдельные виды рекламы и скрытой манипуляции в торговле. Этот порыв понятен, но почти невыполним. Объем ограничений, который придется задействовать для создания «безопасной» среды, не только слишком велик, но и вызывает у большинства людей отторжение. Мы хотим *чувствовать* свои желания, и — к добру, к худу ли — мы радуемся миру, который постоянно дарит их нам и позволяет мечтать.

Поэтому люди любят глазеть на витрины, листать роскошные журналы и ходить на экскурсии в дома, выставленные на продажу. Трудно вообразить себе жизнь, в которой за нашими дофаминергическими нейронами не велась бы охота. И даже если бы нас «защитили» от дофаминовых стимулов, скорее всего, мы бы сами отправились на их поиски.

Поскольку мы вряд ли когда-нибудь объявим обещание награды вне закона, нам стоит извлечь из него пользу. Мы можем поучиться у нейромаркетинга и попытаться «дофаминизировать» наши самые нелюбимые занятия. Неприятные обязанности по дому можно сделать более привлекательными, если учредить за них приз. А если награды за поступки отодвинуты в далекое будущее, можно выжать из нейронов чуть больше дофамина, помечтав о том времени, когда наступит долгожданное воздаяние за труды (как в рекламе лотереи).

Некоторые экономисты даже предложили подкреплять дофамином «скучные» занятия вроде пенсионных взносов и своевременной уплаты налогов. Допустим, у вас есть сберегательный счет, ваши деньги защищены, и вы можете снять их, когда захотите, но вместо того, чтобы ждать гарантированных низких процентов прибыли, вы участвуете в лотерее на крупную сумму наличными. Люди, которые покупают лотерейные билеты и не оставляют в банке ни гроша, будут гораздо более расположены копить средства, если каждый вклад даст им шанс выиграть лишние 100 ООО долларов. Или представьте, что, заплатив налоги вовремя и честно указав все доходы и вычеты, вы получаете шанс вернуть себе всю выплаченную за год сумму. Хороший повод уложиться в срок? Возможно, служба налогообложения не скоро возьмет это в оборот, но коммерческим компаниям легко ввести новый стимул для своевременных финансовых отчетов.

Обещание награды даже помогает преодолеть зависимость. Одна из самых успешных методик лечения от алкоголизма и наркомании называется «Жребий». Пациенты, которые благополучно проходят тесты на алкоголь и наркотики, получают возможность вытянуть из коробки жребий. Шанс выигрыша — 50 процентов, призы от одного до 20 долларов. Крупный приз лишь один — 100 долларов. В оставшейся половине случаев на бумажках просто написано «Продолжай в том же духе». Это значит, что, когда вы опускаете руку в коробочку, у вас есть шанс выиграть доллар или несколько добрых слов. Вроде не должно мотивировать — но срабатывает. По результатам исследования, 83 процента пациентов, которым давали это упражнение, остались на все 12 недель лечения, по сравнению с 20 процентами пациентов на стандартном лечении без обещания награды. 80 процентов пациентов, тянувших жребий, успешно прошли все медицинские тесты. При стандартном лечении таких было лишь 40 процентов. По окончании курса лечения группа, тянувшая жребий, была гораздо менее склонна к срывам, в отличие от пациентов со стандартными условиями, — хотя награды им уже не обещали.

Поразительно, но техника жребия действеннее оплаты успешного прохождения теста на наркотики — несмотря на то, что в игре пациенты получают значительно меньше. Вот она, сила непредсказуемой награды. Наша система подкрепления возбуждается гораздо сильнее при возможном крупном выигрыше, нежели при гарантированном небольшом вознаграждении, и мы готовы на все, лишь бы победить. Поэтому люди предпочитают играть в лотерею, а не зарабатывать гарантированные два процента прибыли по вкладу, поэтому даже самого мелкого служащего компании нужно убедить, что однажды он сможет стать генеральным директором.

Эксперимент: направьте дофамин н испытанию вашей силы «Я буду»

Мои студенты поднимали себе дофамин во время заданий, с которыми обычно канителились, слушая музыку, листая в перерывах модные журналы и заглядывая краем глаза в телевизор. Они шли со скучными документами в любимое кафе и работали над ними за чашкой горячего шоколада. И - верх изобретательности: можно купить стопку лотерейных билетов и разбросать их по дому в тех местах, где необходимо разобраться с давними делами. Другие студенты воображали предел своих мечтаний и усилий, чтобы отдаленные награды обретали реалистичность. Если вы откладываете какое-то дело, потому что оно очень вам неприятно, удастся ли вам побудить себя к действию, связав его с тем, что активизирует ваши дофаминергические нейроны?

Волынщица направляет свой дофамин на испытание силы «Я буду»

Нэнси, чей младший сын окончил университет около 10 лет назад, тосковала в опустевшем доме. Не то чтобы там было совсем пусто. Она превратила спальню сына в «лишнюю» комнату, и с годами та стала похожа на склад. Всякий раз как Нэнси сомневалась, куда бы деть ненужную вещь, та отправлялась в «лишнюю» комнату. Нэнси хотела освободить ее и сделать гостевой — из той, что приходится прятать от гостей. Однако хозяйке стоило лишь открыть дверь, чтобы потеряться от масштабов работ. Уборка комнаты стала ее испытанием, и лишь когда мы добрались до обещания награды, Нэнси удалось найти подход. Ее вдохновило исследование, в котором от рождественских гимнов и праздничных запахов у покупателей поднималось настроение, и они хотели задержаться в магазине подольше. Многим людям негромкое «хо-хо-хо» и запах свежей елки напоминают о самом прекрасном обещании награды, которое они когда-либо испытывали: проснуться рождественским утром и бежать к елке за подарками. Нэнси решила достать рождественские музыкальные записи и свечи (как удобно, она хранила их в «лишней» комнате!), чтобы подбодрить себя во время уборки. Хотя задача наводила на нее ужас, работать

ей понравилось. Страх был хуже самого дела, а веселый добрый дофамин помог ей найти в себе силы, чтобы к нему приступить.

Темная сторона дофамина

Дофамин может быть отличным мотиватором, и даже когда он разводит нас на десерт или новый кредит, трудно воспринимать этот крошечный нейромедиатор как воплощение зла. Но у дофамина есть темная сторона, и мы легко ее заметим, если будем внимательными. Если мы остановимся и отследим, что действительно происходит с нашим мозгом и телом, когда мы пребываем в состоянии хотения, то обнаружим, что обещание награды может быть столь же напряженным, сколь и восхитительным. Желание не всегда доставляет нам удовольствие — порой нам из-за него премерзко. Все потому, что главная функция дофамина — заставить нас *гнаться* за счастьем, а не сделать счастливыми. Он не прочь слегка на нас поднажать — даже если от этого нам придется несладко.

Чтобы побудить вас искать объект вашей страсти, у системы подкрепления есть два средства: кнут и пряник. Пряник, разумеется, обещание награды. Дофаминергические нейроны вызывают это ощущение, приказывая другим областям мозга предвкушать удовольствие и планировать действия. Когда эти области омываются дофамином, возникает желание — пряник, который заставляет вас скакать вперед. Но у системы подкрепления есть и второе оружие, которое сильно напоминает пресловутый кнут. Когда система подкрепления выделяет дофамин, она также отсылает сообщение и в центр стресса. В этой зоне мозга дофамин начинает высвобождать гормоны стресса. Результат: вы волнуетесь в предвкушении объекта желания. Потребность получить желаемое кажется уже делом жизни и смерти, вопросом выживания.

Исследователи наблюдали это сочетание желания и стресса у женщин, которые хотят шоколада. Когда им показывали изображения шоколада, они вздрагивали. Этот физиологический рефлекс связан с тревогой и возбуждением — так замечают хищника в дикой местности. Женщины сообщали, что одновременно испытывали желание и беспокойство, а также ощущение, будто они не владели собой. Когда мы погружаемся в похожее состояние, то приписываем удовольствие объекту, который запустил дофаминовый ответ, а стресс — тому, что этой штуки у нас нет. Мы не замечаем, что объект желания вызывает и предвкушение наслаждения, и стресс одновременно.

Под микроскопом: стресс желания
Большинство из нас уделяет гораздо больше внимания *обещанию* приятных чувств, а не *действительному* неприятному ощущению, которое сопровождает дофаминовое желание. На этой неделе попробуйте отследить, когда желание вызывает стресс и тревогу. Когда вы поддаетесь соблазну, отвечаете ли вы на обещание награды? Или пытаетесь снять тревожность?

Покупательница тревожится, но исполняет обещание

Когда Ивонн хотела поднять себе настроение, то отправлялась в торговый центр. Она была уверена, что покупки делают ее счастливой, ведь всякий раз, заскучав или опечалившись, она хотела именно этого. Она никогда не замечала сложной палитры чувств, окрашивавшей походы по магазинам, но решила выполнить упражнение и присмотреться повнимательнее. Она обнаружила, что была наиболее счастлива в дороге. Пока она ехала, ее переполняли надежды и волнения. Прибыв на место, она глазела на витрины, и ей было хорошо. Но когда она заходила в бутик, ее чувства менялись. Она испытывала напряжение, особенно если людей было много. Ей хотелось обежать все прилавки, и поскорее. Стоя в очереди, она ощущала нетерпение и тревогу. Если человек перед ней покупал слишком много или

оформлял отказ, она злилась. Когда она подходила к кассе и подавала кредитку, то вроде бы чувствовала облегчение, но не счастье, как перед покупкой. Ивонн поняла, что надежда и восторг, которые убаюкивали ее по дороге в торговый центр, являлись пряником, чтобы *привести* ее туда, а тревога и злость были кнутом и держали ее в очереди. На обратном пути ей никогда не бывало так же хорошо, как во время поездки в магазин.

Многие люди, придя к похожему осознанию, отворачиваются от награды, которая не услаждает. Тот, кто прежде объедался картофельными чипсами, поглядывает на них с подозрением, а засиживающийся допоздна телезритель решительно выключает прибор. Но Ивонн выбрала иную стратегию: она продолжила разглядывать витрины. Ей больше всего нравилось находиться в торговом центре, а вот тратиться было тяжело. Поразительно, но когда она ехала туда с намерением ничего не покупать и оставляла кредитки дома, чтобы избежать перерасходов, то уезжала счастливее, нежели покутив.

Когда вы поймете, какие чувства у вас вызывает так называемая награда, вы сможете решить, нужна ли вам она, и если нужна, то какая.

Мы принимаем обещание награды за счастье

Олдс видел, что его крыса отказывалась от еды и бегала по бьющему током полу клетки, но совершил ту же ошибку, которую делает каждый из нас, когда пытается понять собственное поведение, вызванное дофамином. Мы собранны, постоянно ищем то, к чему стремимся, мы готовы работать — даже страдать — ради того, чего хотим достичь. Нам кажется, что объект нашего желания составит наше счастье. Мы покупаем тысячный шоколадный

батончик, новый кухонный агрегат, заказываем еще один стаканчик выпивки, изматываем себя поисками нового сердечного друга, лучшей работы, наивысшей прибыли. Мы путаем переживание хотения с гарантией счастья. Неудивительно, что Олдс решил, будто те крысы, которые доводят себя до истощения, были счастливы. Мы, люди, практически не в состоянии отличить обещание награды от любого удовольствия или вознаграждения, которого ищем.

Обещание награды крайне сильно, и мы продолжаем гнаться за тем, что не дает счастья, и потребляем то, что приносит больше страданий, чем удовольствий. Поскольку погоня за наградой — главное предназначение дофамина, он никогда не прикажет вам остановиться — даже если результат не соответствует обещанию. Брайан Уонсинк, руководитель лаборатории изучения еды и брендов в Корнелльском университете, доказал это, подшутив над зрителями в кинотеатре «Филадельфия». Вид и запах попкорна — надежный способ пустить в пляс дофаминергические нейроны многих людей: посетители выстраиваются в очередь, как собаки Павлова, высунув языки и истекая слюной в предвкушении первой горстки. Уонсинк устроил киноманам продажу попкорна двухнедельной давности. Он хотел проверить, станут ли люди его есть, доверившись представлениям, будто в кино попкорн всегда восхитителен, или же они распознают настоящий вкус угощения и выбросят его.

После фильма кинозрители подтвердили, что двухнедельный попкорн был гадким: выдохшимся, клеклым, слипшимся и тошнотворным. Но бросились ли они к киоску, требуя вернуть им деньги? Нет, они его съели. Они умяли 60 процентов от тех объемов попкорна, который схрустели зрители, получившие свежие порции! Они верили дофаминергическим нейронам, а не вкусовым рецепторам.

Мы можем чесать затылки в недоумении: как такое возможно? Но немногие из нас способны тут устоять. Вспомните свое самое серьезное испытание силы «Я не буду». Скорее всего, речь о том, что, как вам кажется, приносит вам радость или принесло бы, получи вы желаемое. Но тщательный анализ переживания и его последствий зачастую свидетельствует об обратном. В лучшем случае, поддавшись соблазну, вы избавляетесь от тревоги, которую вызывало обещание награды, дабы вы хотели ее сильнее. А в конечном итоге вы чувствуете себя растерянными, недовольными, разочарованными, пристыженными, усталыми, больными или просто не счастливее, чем до этого. И если люди берутся внимательно отслеживать, что они чувствуют, когда добиваются ложных наград, чары испаряются. Если вы заставите мозг сравнивать то, что он ожидает — счастья, блаженства, удовольствия, конца печали и стрессу, — с тем, к чему он вас приводит, со временем он приноровится к ожиданиям. Например, если любители покушать замедляют темпы при поглощении пищи, которая запускает обжорство, обычно они замечают, что еда красива и ароматна, но не слишком вкусна, однако, когда их рты и желудки набиты, мозг все равно требует добавки. За трапезой их тревога лишь усиливается: порой они даже не ощущают вкуса, потому что глотают слишком быстро, а потом им становится физически и душевно хуже, чем перед едой. Вначале это может приводить в замешательство: в конце концов, они и впрямь верили, что еда — это источник счастья. Однако исследования показывают, что люди, которые едят внимательно, начинают лучше владеть собой в вопросах питания и реже переедают. Со временем они не только сбрасывают лишний вес, но и испытывают меньше стресса, тревоги и подавленности. Когда мы освобождаем себя от обещаний ложных наград, то зачастую обнаруживаем, что объект, в котором мы искали счастья, был главным источником наших страданий.

Эксперимент: проверьте обещание награды

Проверьте обещание награды от искушения, которому вы регулярно поддаетесь из-за того, что мозг уверяет вас, будто оно вас осчастливит. Чаще всего на моих занятиях выбирали еду, шопинг, телевизор и трату времени в Интернете - от электронной почты до покера. Внимательно предавайтесь развлечению, не бросайтесь в него с головой. Отметьте, что дает вам обещание награды: предвкушение, надежду, восторг, тревогу, выделение слюны - все, что происходит в вашей голове и в теле. Потом позвольте себе сдаться. Каков опыт соблазна по сравнению с ожиданием? Исчезло ли обещание награды, или оно все еще побуждает вас есть больше, тратить больше, посидеть подольше? Когда вы пресыщаетесь (если это вообще происходит)? Или вы просто достигаете момента, когда уже не в состоянии продолжать, потому что переели, устали, раздражены, опаздываете или «награда» закончилась?

Люди, которые пробуют это упражнение, обычно приходят к одному из двух результатов. Некоторые обнаруживают, что когда они внимательно подходят к опыту наслаждения, то удовлетворяются гораздо меньшим, чем ожидали. Другие осознают, что опыт вовсе не удовлетворяет, раскрывают огромный зазор между обещанием награды и реальным переживанием. Оба наблюдения помогут вам лучше владеть собой в том, что казалось вам неподконтрольным.

Важность желания

Прежде чем просить у врача лекарств, которые подавляют дофамин, стоит приглядеться к положительной стороне обещания награды. Мы действительно попадаем в неприятности, когда путаем желание и счастье, но перестать хотеть не выход. Жизнь без хотения, может, и не потребует самоконтроля, но потеряет и смысл.

Человек с зависимостями теряет влечения

Адам не являлся человеком большой выдержки. Ему было 33 года, и обычно в день он выпивал 10 бокалов спиртного, делал понюшку кокаина, иногда добавлял к этому экстази. Пил он давно, лет с девяти, кокаин начал нюхать в 13 лет и во взрослом возрасте сидел на марихуане, кокаине, опиатах и экстази.

Все изменилось в тот день, когда с вечеринки его забрали в реанимацию: он быстро принял все наркотики, которые имел при себе, чтобы не загребли в полицию при облаве (не слишком умно, но признаем, что он был и не слишком трезв). Опасная комбинация кокаина, экстази, оксикодона и метадона чуть не привела к почти фатальному падению артериального давления и сократила доступ кислорода в мозг.

Хотя его откачали и в итоге выписали из больницы, временное кислородное голодание все же дало о себе знать. Адам потерял все влечения к наркотикам и алкоголю. Он перестал принимать их вообще, что подтверждалось медицинскими тестами последующие полгода. Эта волшебная перемена была отнюдь не духовным откровением — он не одумался, побывав на волосок от смерти. Как утверждал Адам, он просто потерял желание употреблять психоактивные вещества.

Это может показаться поворотом к лучшему, но он перестал вожделеть не только кокаин и алкоголь. Адам потерял желания, и точка. Он не мог вообразить ничего, что бы его обрадовало. Исчезли и его задор, и способность сосредотачиваться, он стал нелюдим. Вместе со способностью ожидать наслаждений он потерял надежду и погрузился в глубокую депрессию.

Что же привело к потере желания? Психиатры из Колумбийского университета, лечившие Адама, нашли ответ на этот вопрос, изучив результаты томографии его мозга. Кислородное голодание во время передозировки оставило шрамы в системе подкрепления.

Случай Адама был опубликован в «Американском психиатрическом журнале». Крайне необычный случай: человек страдал от зависимостей и вдруг полностью лишился силы «Я хочу». Но существуют и другие люди, которые теряют способность предвкушать счастье. Психологи называют

это состояние ангедонией (букв, «без наслаждения»). Люди при ангедонии описывают жизнь как набор привычек без ожидания удовольствия. Они могут есть, покупать вещи, общаться, заниматься сексом, но они не предвкушают приятного. А когда теряется возможность наслаждения, исчезает и мотивация. Трудно встать с постели, если вы не можете придумать ничего, что вас порадует. Полная оторванность от желаний лишает надежды, а многих — и воли к жизни.

Когда система подкрепления замолкает, человек испытывает не довольство, а апатию. Поэтому многие пациенты с паркинсонизмом, мозг которых почти не вырабатывает дофамин, подавлены, а не умиротворены. На самом деле сейчас нейробиологи полагают, что слабая работа системы подкрепления является биологической основой депрессии. Ученые исследовали, как работает мозг людей при депрессии: оказывается, их система подкрепления не способна действовать, даже столкнувшись с моментальным вознаграждением. Есть небольшой всплеск активности, но его не хватает, чтобы возникли побуждения «Я хочу» и «Я готов стараться». Люди теряют желание и мотивацию — что и определяет депрессию.

Парадокс награды

Думаю, как и большинство моих студентов, вы задаетесь вопросом, что же делать. Обещание награды не гарантирует счастья, но *без* обещания награды мы точно будем несчастны. Если его слушаться, мы поддадимся соблазнам. Но без него нас ничто не заинтересует.

Это серьезная дилемма, и решить ее непросто. Очевидно, обещание награды необходимо нам, чтобы мы были вовлечены в жизнь. Если повезет, система подкрепления даст нам не только это — но будем надеяться, что она и не обернется против нас. Мы живем в мире технологий, рекламы, круглосуточных возможностей, которые постоянно вызывают

у нас желания и редко их удовлетворяют. Если мы хотим владеть собой, нам нужно отличать настоящие награды, которые придают нашей жизни смысл, от ложных, которые отвлекают нас и порождают зависимости. Научиться этому, пожалуй, лучшее, что мы можем. Это не всегда просто, но понимание процессов, происходящих в мозге, способно слегка облегчить задачу. Помня о крысе Олдса и Милнера, которая жмет на рычаг, мы сохраним ясный рассудок в моменты искушений и не позволим мозгу нас обманывать.

Резюме

С помощью желания мозг побуждает нас к действию. Как мы убедились, желание может одновременно угрожать самоконтролю и являться источником силы воли. Когда дофамин направляет нас к искушению, мы должны отличать хотение от счастья. Но мы можем использовать дофамин и обещание вознаграждения, чтобы мотивировать себя и других. По своей сути желание не плохое и не хорошее — главное, куда оно нас ведет и хватает ли нам мудрости распознать, стоит ли за ним следовать.

Конспект главы

Основная мысль: наш мозг путает обещание награды с гарантией счастья, и мы ищем удовольствия в объектах, которые его не дают.

Под микроскопом

– *От чего выстреливают ваши дофаминергические нейроны?* Что дает вам обещание награды и увлекает на поиски удовольствий?
– *Кто управляет вашими дофаминергинескими нейронами?* Присмотритесь, как продавцы пытаются развести вас на обещании награды.
– *Стресс желания.* Отследите, когда желание вызывает стресс и тревогу.

Эксперименты

– *Направьте дофамин к испытанию вашей силы «Я буду».* Если вы откладываете какое-то дело, потому что оно очень вам неприятно, постарайтесь побудить себя к действию, связав его с тем, что активизирует ваши дофаминергические нейроны.
– *Проверьте обещание награды*. Внимательно предайтесь занятию, которое, по уверениям мозга, вас осчастливит, но которое никогда вас не пресыщает (например, еде, шопингу, сидению перед телевизором или в Интернете). Соответствует ли реальность обещаниям мозга?

6. Какого черта: как раскаяние подталкивает нас к соблазну

Когда вам грустно, что вы делаете, чтобы себя приободрить? Если вы как все, то обращаетесь к обещанию награды. По данным Американской психологической ассоциации, чтобы снять стресс, люди чаще всего используют стратегии, которые активируют в мозге систему подкрепления: едят, пьют, отправляются за покупками, смотрят телевизор, лазают по Сети и играют в видеоигры. А почему нет? Дофамин обещает, что нам будет хорошо. Вполне естественно, что мы обращаемся к главным источникам дофамина, когда хотим поднять себе настроение. Назовем это обещанием утешения.

Это вполне здоровое желание утешиться — такой же присущий человеческой природе механизм выживания, как и инстинкт бегства от опасности. Однако важно, в чем именно мы ищем утешение. Как мы уже убедились, если что-то и обещает награду, это не всегда означает, что нам будет хорошо. Чаще всего то, к чему мы обращаемся за утешением, оборачивается против нас. По результатам общенационального исследования о стрессе Американской психологической ассоциации, самые распространенные стратегии совладания одновременно оказываются наименее эффективными. Например, лишь 16 процентов людей, которые «заедают стресс», признают, что это им помогает.

Другое исследование показало, что чаще всего женщины едят шоколад, когда им грустно или тревожно, но единственно достоверный эффект от этого «лекарства» — лишь более гнетущее чувство вины. Определенно не ради него мы тянемся за любимым лакомством!

Мы узнаем, как стресс, тревожность и вина влияют на самоконтроль и почему раскаяние подталкивает нас к соблазну, причем зачастую весьма неожиданно. От пугающих предостережений о вреде курения любители табака тянутся за сигаретами, экономический кризис располагает к тратам, вечерние новости вас полнят. Нет, это не логично, но вполне человечно. Если мы не хотим, чтобы стресс лишал нас силы воли, нам не нужно поднимать себе настроение, поддаваясь искушениям. Еще нам стоит отказаться от таких стратегий самоконтроля, как самоуничижение и самокритика, потому что от них нам только хуже.

Почему стресс заставляет нас чего-то хотеть

Оказывается, мозг особенно восприимчив к соблазнам, когда нам грустно. Ученые придумывают изощренные способы, как вогнать подопытных в стресс, но итог всегда один. Когда курильщики воображают поход к стоматологу, они испытывают запредельную тоску по сигарете. Когда обжорам говорят, что им предстоит выступить перед публикой, они мечтают о жирной и сладкой пище. Если пугать лабораторных крыс внезапными ударами тока (по телу, а не в мозговой центр подкрепления!), зверьки побегут к сахару, алкоголю, героину — к любой награде, которую исследователи подсунут им в клетку. Вне лаборатории, в естественных условиях, стресс увеличивает риск срывов у людей, которые пытаются отказаться от курения, алкоголя, наркотиков или стараются следовать диете.

Почему стресс провоцирует влечения? Отчасти мозг пытается нас спасти. Прежде мы уже видели, как стресс вызывает ответ «дерись или беги» — согласованный набор телесных реакций, которые позволяют нам уберечься от опасности. Но мозг нацелен защищать не только жизнь, но и настроение. И когда мы подвергаемся стрессу, мозг направляет нас к тому, что, как ему кажется, приносит счастье. Нейробиологи доказали, что стресс, а также отрицательные эмоции: злость, печаль, неуверенность, тревога — переводят мозг в режим поиска награды. В итоге вы желаете того, что, по мнению вашего мозга, обещает награду, и убеждены, что эта «награда» — единственный источник радости. Например, когда кокаиновый наркоман вспоминает, как поссорился с родственником или как его критиковали на работе, в его мозге активируется система подкрепления, и он испытывает сильную тягу к кокаину. Гормоны стресса, которые выделяются при ответе «дерись или беги», также увеличивают возбудимость дофаминергических нейронов. То есть при стрессе любое искушение кажется еще соблазнительнее. Например, в одном исследовании сравнивалось, насколько привлекает шоколадное пирожное участников эксперимента до и после того, как их огорчили, напомнив о личных неудачах. В расстроенных чувствах всем срочно понадобилось пирожное — даже тем, кто утверждал, будто совсем не любит сладкое.

Обычно, не будучи затуманены стрессом, мы понимаем, что от еды не становится лучше, но при перегрузках это знание вылетает в трубу, а система подкрепления вопит: «В морозильнике ждет ведерко мороженого!» Стресс задает нам неверное направление, уводит от просветленной мудрости к бесполезным инстинктам. Такова сила стресса и дофамина: нас вновь и вновь отбрасывает к стратегиям совладания,

от которых никакого проку, но наш примитивный мозг твердо убежден, что они ведут к блаженству.

Обещание награды вкупе с обещанием утешения могут привести к разным видам алогичного поведения. Например, в одном экономическом исследовании обнаружилось, что женщины, обеспокоенные своим финансовым положением, отправляются за покупками, чтобы заглушить тревогу и грусть. Да, вы правильно поняли: за покупками. Это выходит за рамки разумного: они просто увеличивают долг по кредиткам, что в итоге огорчит их еще больше. Но для мозга, который хочет порадоваться сейчас, это в порядке вещей. Если вы хоть немного верите, будто покупки поднимают настроение, то займетесь шопингом, чтобы снять стресс от долгов. Склонные к перееданию люди, которые стыдятся своего веса, обращаются — к чему же еще? — к еде, чтобы приободриться. Волынщики, которых огорчает, что они затягивают проект, будут откладывать работу на еще более долгий срок, чтобы о ней не думать. В каждом из этих случаев хорошее настроение оказывается важнее самоконтроля.

Под микроскопом: обещание утешения

Что вы делаете, когда напряжены, встревожены или опечалены? Вы более восприимчивы к искушениям, когда расстроены? Вы легче отвлекаетесь или чаще откладываете дела на потом? Как отрицательные эмоции влияют на ваше волевое испытание?

Эксперимент: найдите стратегию утешения, которая помогает

От большинства самых популярных стратегий, призванных снимать стресс, нам не становится легче, но кое-что срабатывает. По данным Американской психологической ассоциации, особенно эффективны тренировки или игровые виды спорта, молитва или посещение религиозной службы, чтение, музыка, время, проведенное с друзьями или семьей, массаж, прогулка, медитация или йога, творческие занятия.

А меньше всего помогает играть в азартные и видеоигры, ходить за покупками, курить, выпивать, переедать, бороздить Интернет и смотреть телепередачи или фильмы более двух часов кряду.

Чем отличаются эти две группы стратегий? То, что по-настоящему снимает стресс, не приводит к всплеску дофамина и не полагается на обещание награды, а увеличивает выработку таких нейромедиаторов,

как серотонин и ГАМК*, а также гормона «счастья» окситоцина. Эти виды деятельности помогают прервать стрессовый ответ мозга, снизить содержание в крови гормонов стресса и вызвать восстановительную реакцию релаксации. Они не так будоражат, как занятия, провоцирующие выделение дофамина, и мы склонны *недооценивать,* как хорошо нам бывает в те минуты. Мы забываем об этих стратегиях не потому, что они бесполезны, а потому, что в стрессовом состоянии наш мозг постоянно ошибается в оценках того, что принесет нам радость. То есть мы часто отговариваем себя от действий, которые и впрямь нам помогут.

В следующий раз, когда вам при стрессе захочется себя утешить, постарайтесь выбрать более эффективный способ снять напряжение.

Небольшое напоминание о том, что помогает

Когда у Дениз, которая отвечала за развитие нового ИТ-проекта, выдавался тяжелый день на работе, она награждала себя бутылочкой вина и свиданием с сайтом любимого агентства недвижимости. Она до отупения щелкала мышкой по бесчисленным предложениям гостиных, кухонь и задних дворов. Не ограничивая себя поисками по соседству, она проверяла, что продается в столь отдаленных городах, как Портленд, Роли или Майами. Около часа спустя она чувствовала себя не расслабленной, а скорее ошеломленной (и слегка приунывшей из-за собственной скромной жилплощади с явно не гранитными столешницами на кухне).

За несколько лет до этого, когда у Дениз была менее напряженная работа, по вечерам она любила ходить на йогу. Там ей удавалось отдохнуть и набраться сил. Она знала, что заниматься йогой полезнее, чем накачиваться вином и подглядывать в чужие окна, но ей представлялось, будто спорт — слишком большая морока. Порыв отправиться домой и откупорить бутылку вина был гораздо сильнее.

---

* **ГАМК — гамма-аминомасляная кислота, важнейший тормозной нейромедиатор центральной нервной системы млекопитающих. Под влиянием ГАМК активируются энергетические процессы мозга, повышается дыхательная активность тканей, улучшаются утилизация мозгом глюкозы и кровоснабжение. *Прим. пер.***

В рамках нашего эксперимента Дениз пообещала, что посетит занятие хотя бы раз. Она так и сделала. Это оказалось даже лучше, чем ей помнилось: ей не верилось, что она отговаривала себя почти три года. Понимая, что может опять забыть эти чувства и взяться за старое, после одного из уроков она надиктовала на телефон свои впечатления. И всякий раз, как Дениз хотелось свинтить, она слушала эту запись, так как знала, что в стрессе нельзя доверять импульсам.

Найдется ли у вас способ напомнить себе в стрессе, от чего вам становится лучше? Какую подсказку вы можете для себя подготовить?

Если съешь эту печеньку, террористы победят

Прошлой ночью я совершила ошибку — посмотрела вечерние новости. Первой шла история о разоблачении террористического заговора в Соединенных Штатах, потом последовали сообщения о ракетных ударах за рубежом и аресте молодого человека, который убил свою бывшую девушку. Под конец диктор пообещал мне рассказать об «удивительном продукте, который вы едите каждый день, в то время как он может вызывать рак». И картинка сменилась рекламой автомобилей.

Меня всегда занимало: почему компании рекламируют свою продукцию в передаче, от которой одни расстройства? Неужели они хотят, чтобы зрители запомнили их товар вперемешку со страшилками из вечерних новостей? И кому захочется пойти на распродажу в универмаг, узнав о жестоком убийстве или угрозе террористической атаки? Оказывается, что мне — и вам тоже, благодаря такому психологическому явлению, как управление страхом смерти.

По теории управления страхом смерти, человеческие существа — что естественно — не любят думать о своей смерти. Мы можем сколько угодно ее бояться, но она неизбежна. Когда нам напоминают о том, что мы смертны (скажем, каждые 29 секунд в вечерних новостях), в нашем мозге запускается реакция паники. Мы не всегда ее сознаем: тревога может быть едва заметной, создавать чувство легкого беспричинного беспокойства. Но даже если мы не осознаем этот страх, он немедленно вызывает у нас потребность сделать то, что заглушит чувство бессилия. Мы тянемся к своим любимым детским игрушкам — к тому, с чем мы чувствуем себя в безопасности, сильными, что утешает. Бараку Обаме пришлось долго извиняться, после того как в 2008 году, выступая перед жителями Сан-Франциско, он сказал, что в смутные времена люди «хватаются за оружие или религию». Но оставим политику, теория управления страхом смерти может многое поведать о волевых неудачах. Мы не только бросаемся к оружию или Богу, когда напуганы, но зачастую — к кредиткам, кексам и сигаретам. По результатам исследований, когда нам напоминают о нашей смертной природе, мы легче поддаемся искушениям, поскольку ищем надежду и защиту в том, что обещает награду и утешение.

Например, в одном эксперименте, проведенном в продуктовых магазинах, выяснилось, что, когда людей просят подумать о своей смерти, они составляют более длинный список покупок, склонны тратить больше денег на еду, которой «заедают стресс», есть больше шоколада и печенья. Кажется, я придумала новую стратегию розничных продаж: супермаркеты могут пригласить местные похоронные агентства, чтобы те раздавали при входе свои брошюрки. В другом исследовании обнаружилось, что после сообщений о смерти в программах новостей зрители благосклоннее принимают рекламу престижных товаров — роскошных машин и часов

Rolex. Нет, мы не верим, будто Rolex защитит нас от ракетного удара — но эти товары раздувают нашу самооценку, с ними мы чувствуем себя значительнее. Для многих людей покупка — быстрый способ поднять настроение и ощутить уверенность в себе. Определенно поэтому мои соотечественники так живо откликнулись на пожелание Джорджа Буша после террористических атак 11 сентября 2001 года: «Мы с миссис Буш советуем американцам пройтись по магазинам».

Чтобы жать на наши тревожные кнопки, не обязательно направлять самолеты на небоскребы. Собственно, чтобы мы раскошелились, не нужно даже реальных смертей: телесериалы и фильмы дают тот же эффект. В одном исследовании, посмотрев сцену смерти из душещипательного фильма 1979 года «Чемпион», люди были готовы в три раза переплатить за ненужные предметы (и позже себя за это корили). Заметьте, участники эксперимента не поняли, что именно просмотр фильма повлиял на их склонность к тратам. Когда зрителям предоставили возможность купить герметичную флягу для воды, им просто казалось, будто они хотят флягу. Для сравнения: людей, которые увидели передачу National Geographic о Большом Барьерном рифе, фляга абсолютно не впечатлила, и они остались при своих деньгах. Именно так мы совершаем покупки, которые захламляют наши дома и заполоняют кредитные счета. Когда нам грустно и мы натыкаемся на возможность что-нибудь заказать, вкрадчивый голос в наших головах — или несколько дофаминергических нейронов — шепчут нам: «Купи это — ты сам не знаешь, как ты все это хочешь!»

Стратегии управления страхом смерти отвлекают нас от нашей неизбежной участи, но когда мы обращаемся за утешением к соблазнам, то можем ненароком свести себя в могилу. Наглядный пример: предостережения на сигаретных пачках могут усилить желание затянуться.

По исследованию 2009 года, предупреждения о смерти вызывают у курильщиков стресс и чувство страха — на что и надеются в министерстве здравоохранения. Но, к сожалению, это беспокойство подталкивает курильщиков к их излюбленной стратегии снятия стресса — курению. Увы. Это нелогично, но понятно, если опираться на наши знания о влиянии стресса на мозг. Стресс растормаживает влечения, и от любого подвернувшегося под руку соблазна дофаминергические нейроны возбуждаются еще сильнее. Курильщик, нащупав (разумеется!) пачку сигарет, читает предостережение, но ему это совершенно не помогает. Даже когда его мозг расшифровывает слова «ОСТОРОЖНО: сигареты вызывают рак» и он борется с осознанием своей смертной природы, другая часть мозга поднимает вопеж: «Забей, выкури сигаретку, полегчает!»

Сейчас весь мир взял новую моду: добавлять к предупреждениям о вреде курения яркие и пугающие фотографии опухолей и трупов. Не слишком удачная мысль. Согласно теории управления страхом смерти, чем сильнее пугают образы, тем вернее они подталкивают курильщиков снять тревогу новой затяжкой. Однако эти картинки вполне эффективно отвращают от курения тех, кто еще не приобрел вредной привычки, и укрепляют в намерении завязать с ней. Пока не ясно, будут ли люди меньше курить из-за этих снимков, но нам стоит иметь в виду, что акция может привести к нежелательным последствиям.

Под микроскопом: что вас пугает?

На этой неделе отмечайте, что запускает у вас реакцию управления страхом смерти. Что вы слышите или видите в СМИ или Интернете? Какая новая кровожадная бактерия вот-вот заразит вас на местной игровой площадке? Откуда на этот раз летят пчелы-убийцы? Какое здание взорвалось, где случилась авария со смертельным исходом, кого нашли мертвым в собственном доме? За дополнительные баллы проследите, какие товары рекламируют между или во время этих страшилок. Они как-то связаны с вашими волевыми испытаниями? Есть ли

другие запугивания или предостережения, которые могут раздразнить ваше стремление к комфорту?

Порой управление страхом смерти не вводит нас в искушение, а заставляет медлить. Многие дела, которые мы откладываем на потом, несут на себе едва заметный отпечаток смерти: записаться к врачу, сходить в аптеку, вовремя выпить лекарство, разобрать документы и оформить наследство, копить на пенсию, выбросить вещи, которые нам никогда не понадобятся, одежду, которая нам безнадежно мала. Если вы откладываете или «забываете» что-то сделать, возможно, вы пытаетесь избежать ощущения собственной уязвимости? Но, распознав свой страх, вы поможете себе принять разумное решение: когда мы понимаем, что нами движет, меняться гораздо легче.

Полуночная лакомка садится на теледиету

По вечерам телевизор в гостиной Валери работал фоном час-полтора, пока она делала уборку или собирала детей в школу на утро. Обычно она включала новостной канал: он вещал о пропавших людях, неразгаданных тайнах и настоящих преступлениях. Истории захватывали, и, хотя порой Валери казалось, что некоторые фотографии преступлений видеть не стоит, ей не удавалось отвести взгляд. Когда на лекциях мы заговорили о теории управления страхом смерти, Валери впервые задумалась о том, как влияют на нее ежедневные страшилки. Она задалась вопросом, не из-за сказок ли о похищенных девочках и убитых женах ее тянет на солененькое и сладенькое (что было одним из ее волевых испытаний).

Валери начала прислушиваться к себе во время этих новостей — особенно при трагических историях о детях. На следующем занятии она сообщила: «Это ужасно. У меня сосет под ложечкой, но словно что-то вынуждает меня смотреть. Это кажется крайне важным, хоть и не имеет никакого ко мне отношения. Не знаю, зачем я себя так мучаю». Она решила не включать этот жуткий канал и найти что-то менее пугающее в качестве фона: музыку, радио, старые ситкомы. Через неделю Валери заметила, что больше ничто

не омрачает по вечерам ее мыслей. Даже лучше: когда она переключилась со страшилок на более веселые темы, то перестала съедать за один присест упаковку орешков, которая предназначалась для детских ланчей.

На 24 часа отвлекитесь от телевидения, радио, журналов и сайтов, которые кормятся вашими страхами. Если мир выстоит, пока вы не будете следить за развитием всех личных и глобальных кризисов (предсказываю: выстоит), подумайте, не стоит ли урезать бездумное потребление этих СМИ.

Эффект «какого черта»: почему вина не помогает

Прежде чем заказать у бармена «Гиннесс», 40-летний мужчина вынул свой КПК. *«Первое пиво, 21:04».* Сколько он выпьет? Два бокала, с верхом. В нескольких километрах от него молодая женщина прибыла в студенческое общежитие. Спустя 10 минут она записала в наладоннике: *«Одна стопка водки».* Вечеринка только начиналась!

Эти выпивохи участвовали в психологическом исследовании зависимостей от Государственного университета Нью-Йорка и Университета Питтсбурга. В выборку вошли 144 человека в возрасте от 18 до 50 лет. В карманных компьютерах люди отмечали, сколько они пьют. Каждый день в восемь утра они сообщали о своих переживаниях после вечернего возлияния. Ученых занимало, что происходит, когда человек выпивает больше, чем собирался.

Как и следовало ожидать, тем, кто много пил предыдущей ночью, утром было хуже: болела голова, тошнило, они чувствовали себя разбитыми. Но их страдания не ограничивались похмельем. Многие испытывали стыд и вину. Вот тут-то и начинались странности. Чем сильнее человек корил себя за то, сколько выпил предыдущей ночью, тем больше

он выпивал этой ночью и следующей. Вина отбрасывала людей назад, к бутылке.

Позвольте вам представить одну из величайших в мире угроз для силы воли — эффект «какого черта». Его открыли исследователи из Университета Торонто Джанет Поливи и Питер Херман, изучая, как люди соблюдают диеты. Эффект «какого черта» состоит из цикла поблажек, сожаления и еще больших поблажек. Ученые заметили, что многие худеющие так корят себя за каждый срыв — за кусочек пиццы или пирожного*, что им кажется, будто весь режим питания летит в тартарары. И вместо того чтобы свести ущерб к минимуму и не объедаться, они говорят: «Какого черта, я уже нарушил диету, могу лопать все».

Не только вредная пища вызывает у худеющих эффект «какого черта». Если человек съедает больше других, он тоже может почувствовать себя виноватым и съесть еще больше (или объесться в одиночку). Всякий сбой может привести в этот порочный круг. В одном не очень честном исследовании Поливи и Херман подкрутили весы, дабы худеющие решили, будто набрали пару килограммов. Люди загрустили, овиноватились, разочаровались в себе — но вместо того, чтобы стиснуть зубы и худеть дальше, тут же принялись утешать себя лакомствами.

Не только люди на диете подвержены эффекту «какого черта». Цикл может запуститься в любом волевом испытании. Его наблюдали у курильщиков и алкоголиков, которые пытаются завязать, у покупателей, которые стремятся уложиться в бюджет, и даже у педофилов, которые стараются сдерживать свои сексуальные влечения. Каким бы ни было волевое испытание, принцип один. Поддавшись

*** О каких продуктах сожалеют больше всего? Согласно данным исследования 2009 года, опубликованного в журнале Appetite, больше всего угрызениям совести способствуют: 1) конфеты и мороженое; 2) картофельные чипсы; 3) торты; 4) пироги и 5) еда из ресторанов быстрого питания.**

искушению, вы огорчаетесь и ищете то, что поднимет вам настроение. А каков самый легкий и быстрый способ приободриться? Зачастую именно тот, от которого вам плохо. Именно так, вознамерившись съесть всего несколько чипсов, вы подбираете крошки на дне жирного пустого пакета. Так стодолларовый проигрыш в казино запускает игровую лихорадку. Вы говорите себе: «Я уже нарушил (диету, бюджет, воздержание от спиртного, обещание), так какого черта, оторвусь по полной». Что важно, не сам факт первой уступки приводит к крупному срыву, а именно чувства вины, стыда, безнадежности, потери контроля, которые за ней следуют. Когда вы застреваете в этом цикле, вам кажется, будто выхода нет, возможны только поблажки. Это приводит к еще большим неудачам силы воли, к большему страданию, когда вы (опять) браните себя за то, что (опять) поддались. То, к чему вы обращаетесь за утешением, не способно остановить цикл, поскольку оно лишь усугубляет чувство вины.

Под микроскопом: когда вы допускаете оплошность
На этой неделе уделите пристальное внимание тому, как вы справляетесь с неудачами. Вы критикуете себя и говорите, что вас уже не исправить? Вам кажется, будто эта оплошность раскрывает, что с вами не так: вы ленивый, глупый, жадный, неумелый? Вы чувствуете безнадежность, вину, стыд, злость, потрясение? Вы используете эту промашку как повод потакать себе дальше?

Прервать цикл «какого черта»

Два психолога, Клэр Адамс из Государственного университета Луизианы и Марк Лири из Университета Дьюка, провели эксперимент, в котором вызвали эффект «какого черта». Они пригласили худеющих молодых женщин в лабораторию и убедили их съесть во имя науки пончики и конфеты. У исследователей возникла любопытная гипотеза о том, как прервать цикл «какого черта». Если вина подрывает самоконтроль, размышляли они, тогда противоположное чувство укрепит выдержку. Вот их сомнительная стратегия:

убедить половину съевших пончики женщин, что они поступили *правильно*, когда поддались искушению.

Участницам опыт представили как два разных эксперимента: в одном якобы изучали, как еда влияет на настроение, а в другом давали дегустировать несколько видов конфет. Сначала всех попросили выбрать глазированный или шоколадный пончик, умять его за четыре минуты и запить стаканом воды, чтобы возникла неприятная тяжесть в желудке (чем туже пояс на талии, тем сильнее чувство вины). Потом девушки заполнили опросник, в котором оценили свое настроение.

Перед дегустацией половина из них получила особое послание, призванное ослабить вину. Экспериментатор вскользь замечал, что иногда участницы винят себя за то, что съедают целый пончик. Он советовал не корить себя, а помнить, что порой все мы себя балуем. Другой половине он этого не говорил.

Далее проверялось, действительно ли прощение прерывает цикл «какого черта». Экспериментатор подавал каждой девушке три большие вазы с конфетами: шоколадные с арахисовым маслом, фруктовые Skittles и мятные леденцы — такой выбор соблазнит любую сладкоежку. Участниц просили попробовать каждый вид конфет, чтобы оценить их на вкус, причем можно было съесть сколько угодно — много или мало. Если девушки все еще винили себя за пончик, они должны были сказать себе: «Я уже сорвала диету, так какая разница — налягу теперь на Skittles!»

После дегустации экспериментатор взвешивал вазы и выяснял, сколько съела каждая участница. Прощение действительно помогало: получившие особое послание съедали не больше 28 граммов конфет, а те, которым не посоветовали себя простить, умяли почти по 70 граммов (для справки, одна конфетка Hersheys' Kisses весит 4,5 грамма). Многих удивило это открытие. Здравый смысл подсказывает,

что послание «Все порой себя балуют, не корите себя» позволяет людям на диете есть больше. Однако, избавившись от чувства вины, девушки не потакали себе на дегустации. Нам кажется, будто вина побуждает нас исправлять ошибки, но это лишь еще один путь к раскаянию, которое подталкивает нас к соблазну.

Что угодно, только не прощать!

Когда я завожу речь о прощении, со мной начинают спорить. Можно подумать, я предлагаю для воспитания силы воли бросать котят под колеса летящих по шоссе автобусов. «Если я на себя не надавлю, то никогда ничего не сделаю». «Если я себя прощу, то снова поступлю так же». «Моя беда не в том, что я строг к себе, беда в том, что я недостаточно самокритичен!» Многим людям прощение представляется лишь поводом для большего баловства. Мои студенты обычно возражают, что если отнесутся к себе помягче: не будут сосредотачиваться на ошибках, критиковать себя, когда не соответствуют собственным высоким стандартам, угрожать себе страшными карами, если не исправятся, — то пустятся во все тяжкие. Они убеждены, что строгий голос в их головах призван контролировать их аппетиты, инстинкты и слабости. Они боятся, что если пренебрегут внутренним диктатором и критиком, то вовсе лишатся самоконтроля.

Большинство из нас отчасти верит в это: в конце концов, мы выучились владеть собой, когда были детьми, через родительские команды и наказания. Этот метод необходим в детстве, потому что (признаем это) дети — дикие звери. Система самоконтроля в мозге созревает только к юношеству, и детям нужна внешняя поддержка, пока не разовьется их префронтальная кора. Однако многие люди обращаются с собой так, будто все еще остаются детьми — но, если честно, скорее ведут себя как отвергающие родители, чем заботливые воспитатели. Они критикуют себя всякий раз,

как поддаются искушению и падают в собственных глазах: «Ты такой ленивый! Да что с тобой?» Каждая неудача становится доказательством, что нужно натянуть поводья: «Тебе ничего нельзя доверить».

Если вы думаете, что для закалки силы воли нужно быть строже к себе, вы не одиноки. Но вы ошибаетесь. Все исследования показывают, что при самокритике устойчиво снижается интерес к делу и ухудшается самоконтроль. Она также весьма достоверно предсказывает депрессию, которая иссушает силы «Я буду» и «Я хочу». Для сравнения: сострадание к себе — поддержка и доброе к себе отношение, особенно во время стрессов и неудач — обычно сочетается с целеустремленностью и хорошим самоконтролем. Возьмем, к примеру, исследование Карлтонского университета в Оттаве (Канада): в нем отслеживалось, как в течение всего семестра студенты откладывали дела на потом. Многие забрасывали учебу перед первым экзаменом, но не у каждого это вошло в привычку. Студенты, которые ругали себя за то, что оттягивали подготовку к первому экзамену, чаще медлили перед следующими испытаниями, чем студенты, которые себя прощали. Чем жестче они обходились с собой за проступок, тем дольше канителились в другой раз! Прощение — а не вина — помогало им вернуться в нужное русло.

Эти исследования бросают вызов нашей интуиции. Как такое возможно, ведь многим из нас кажется, будто самокритика — основа самоконтроля, а жалость к себе — скользкая дорожка к потаканию? Что подтолкнет этих лодырей к учебе, если не раскаяние за последний приступ медлительности? И что держит в узде нас при виде соблазна, если не чувство вины?

Поразительно, но именно прощение, а не вина повышает ответственность. Ученые обнаружили, что, если люди сострадают себе в неудаче, они более склонны брать на себя

личную ответственность за проступок, чем когда занимают самокритичную позицию. Они внимательнее прислушиваются к откликам и советам со стороны, более склонны извлечь урок из опыта.

Отчасти прощение помогает людям исправить ошибки, потому что избавляет от стыда и боли за происшедшее. Эффект «какого черта» — это попытка избежать раскаяния, которое следует за уступкой. Но если нет вины и самокритики, убегать не нужно. И уже легче осмыслить, из-за чего вы потерпели неудачу, и уже меньше соблазна ее повторить.

С другой стороны, если вы рассматриваете свои промашки как доказательство того, что вы безнадежный неудачник, который все портит, в мыслях о провале вы лишь копите ненависть к себе. В первую очередь вы должны унять эти чувства, а не учиться на ошибках. Поэтому самокритика не оправдывается как стратегия самоконтроля. Как и другие формы стресса, она приводит вас прямиком к утешению, и вот вы уже топите горести в ближайшем придорожном баре или, для поднятия настроения, осыпаете себя покупками по кредиткам Visa.

Эксперимент: прощайте себя, когда ошибаетесь

Все порой совершают ошибки и срываются. Но то, как мы воспринимаем свои промахи, гораздо важнее самого факта, что они случились. Ниже предлагается упражнение, с помощью которого психологи учат людей сострадать себе при неудачах. Исследования показывают, что оно облегчает чувство вины, но укрепляет личную ответственность - идеальное сочетание, чтобы вернуть вас в нужное русло. Вспомните конкретное событие, когда вы поддались искушению или медлили, и попробуйте взглянуть на неудачу с этих позиций. Повторяйте упражнение в моменты срывов, чтобы вас не затягивало в водоворот вины, стыда и очередных поблажек.

1. ***Что вы чувствуете?*** **При мыслях об оплошности постарайтесь отследить и описать свои чувства. Какие эмоции вы испытываете? Каковы ваши телесные ощущения? Можете ли вы вспомнить, что чувствовали сразу после неудачи? Как вы это опишете? Отметьте, не просыпается ли в вас внутренний критик и, если да, что он вам говорит? Этот внимательный взгляд позволяет вам разобраться в своих чувствах, вместо того чтобы пускаться в бега.**

2. *Вы всего лишь человек.* Волевые испытания трудны для всех, и порой все теряют контроль. Такова человеческая природа, и ваша неудача не означает, что с вами что-то не так. Проверьте правдивость этих слов. Вспомните людей, которых вы уважаете и любите: переживали ли они подобные срывы? Этот взгляд смягчает привычный голос самокритики и сомнений в себе.
3. *Что бы вы сказали другу?* Представьте, как бы вы утешали близкого друга, постигни его та же неудача. Какие слова поддержки вы бы ему предложили? Как бы вы подбадривали его, чтобы он продолжил двигаться к цели? Этот взгляд подсказывает способ вернуться в прежнее русло.

Писатель противостоит голосу самокритики

Бен, 24-летний учитель обществознания в средней школе, мечтал о литературном поприще и задался целью дописать роман к концу летнего отпуска. Этот срок требовал от него сочинять по 10 страниц каждый день. На практике же в один день он писал две-три страницы, огорчался, что отстает, и на другой день вовсе не брался за дело. Осознав, что не закончит книгу к началу учебного года, он почувствовал себя самозванцем. Раз он не может поднапрячься сейчас, пока у него полно свободного времени, как он продвинется вперед, когда придется проверять тетрадки и готовиться к занятиям? Бен усомнился, стоит ли вообще заморачиваться, раз дело не идет с той скоростью, которую он себе назначил. *Настоящий писатель легко бы накатал эти странички*, — говорил он себе. — *Настоящий писатель ни за что бы не играл на компьютере вместо работы.* В таком умонастроении он придирчиво перечел написанное и убедил себя, что это макулатура.

Бен и впрямь оставил идею писательства к осени, когда оказался в моей аудитории. Он пришел на занятия, чтобы узнать, как увлечь своим предметом учеников, но неожиданно для себя втянулся в дискуссию о самокритике. Попытавшись простить себя, он быстро заметил, что бросил роман из-за страха и внутренних сомнений. Он не сумел такую малость — писать по 10 страниц в день, и испугался,

что ему не хватает таланта или самоотверженности на большее — стать писателем. Он утешился мыслью, что его неудачи были вполне в духе человеческой природы и не доказывали, будто у него никогда ничего не выйдет. Он вспомнил истории других писателей: мэтрам тоже приходилось нелегко в начале пути. Чтобы отнестись к себе с бо́льшим состраданием, он представил, как беседует с учеником, который собирается отказаться от мечты. Бен понял, что посоветовал бы тому не бросать усилий, если это важное дело. Он бы уверил ребенка, что каждый шаг приближает его к цели. И он бы точно не сказал ему: «Ты что, шутишь? Да это отстой».

Бен вновь обрел вдохновение и вернулся к сочинительству. Он обещал себе писать раз в неделю, что было разумнее в течение учебного года, да и вообще удобнее.

Все мы склонны прислушиваться к сомнениям и самокритике, но они никогда не приблизят нас к цели. Вместо этого вообразите себя своим наставником или добрым другом, который верит в вас, желает для вас лучшего и готов подбодрить, когда вы разочарованы в себе.

Настроиться на хорошее

Пока что мы узнали, как раскаяние может подтолкнуть нас к соблазнам. Стресс растормаживает влечения, и искушения кажутся мозгу еще заманчивее. Напоминания о нашей смертной природе отправляют нас искать утешения в еде, покупках и курении. Чувство вины и самокритика? Это легкая дорожка к: «Какого черта, уж лучше оторвусь по полной!»

Однако порой раскаяние уводит нас совсем в другую сторону. Раздавленные виной, тревогой и стрессом, мы обращаемся к тому, от чего и впрямь становится хорошо:

мы отваживаемся на перемены. Джанет Поливи и Питер Херман — те, что открыли эффект «какого черта», — обнаружили, что чаще всего мы решаем меняться, будучи в расстроенных чувствах: корим себя за обжорство, сокрушенно изучаем счет по кредитке, просыпаемся с похмелья или беспокоимся о здоровье. Мы даем себе зарок, и нам сразу легчает — мы обретаем контроль. Из человека, который совершил ошибку, мы превращаемся в совершенно другого человека.

Обещание перемен наполняет нас надеждой. Нам приятно воображать, как изменится наша жизнь, мы фантазируем, что за людьми мы станем. Исследования показывают, что, вознамерившись сесть на диету, люди чувствуют себя сильнее, а от планов заняться спортом кажутся себе выше (но это отнюдь не значит, что так и происходит). К нам будут относиться иначе, говорим мы себе. Все переменится. Чем выше цель, тем радужнее надежды. И когда мы решаем измениться, нам хочется ставить перед собой крупные задачи. Зачем скромничать, ведь чем громаднее цель, тем она упоительнее! Зачем начинать с малого, если можно мечтать о большем?

К сожалению, обещание перемен — как и обещание награды и обещание утешения — редко дает то, что мы ожидаем. Зашкаливающий оптимизм радует нас в настоящем, но отзывается еще большими огорчениями в будущем. Решение измениться — венец моментального вознаграждения: мы получаем все приятные ощущения, еще ничего не совершив. Напротив, испытание трудом может обернуться горьким разочарованием, да и первые плоды редко оказываются столь же сладостными, как наши красочные фантазии («Сбросил два килограмма, но еще бегать и бегать!»). Когда мы сталкиваемся с первыми сложностями, весь наш задор сменяется досадой и злобой. Не оправдав собственных надежд, мы вновь виним себя, огорчаемся, сомневаемся —

испаряется вся наша радость от обета. Только когда мы прочувствуем, что не владеем собой, что нам нужен очередной заряд воодушевления, мы опять поклянемся измениться — и цикл запустится по новой.

Поливи и Херман называют этот порочный круг синдромом ложной надежды. Как стратегия изменений она не срабатывает. Просто потому, что никогда и не была таковой: это всего лишь способ себя подбодрить. Если чувство надежды для вас важно, смысл в ней, конечно, имеется. Для большинства людей обещание перемен — лучшая составляющая изменений. После него все скучнее: и владеть собой, и говорить нет, когда хочется сказать да, и говорить да, когда хочется отказаться. С позиции счастья, упорный труд не сравним с дивной грезой. Поэтому не просто легче, но и гораздо увлекательнее доить обещание перемен, не марая ручки черной работой. Поэтому многие люди предпочитают сдаваться и начинать заново, снова и снова, и не ищут способов измениться по-настоящему. Восторг, который пьянит нас, когда мы фантазируем о великих свершениях, затягивает, как наркотик.

Синдром ложной надежды особенно коварен, так как маскируется под самоконтроль. И он здорово нас обманывает: готова поспорить, вы не сразу поняли, что я описываю еще одну ловушку силы воли, а не положительное качество раскаяния. Именно поэтому стоит быть осторожнее с обещанием перемен. Слишком тонка грань между потребностью меняться и запредельным оптимизмом, который способен помешать нашим целям. Нужно верить, что перемены возможны: без надежды мы смиряемся с тем, как обстоят дела. Главное, избегать типичной ошибки — обещания перемен, которое подбадривает нас, но не побуждает к действию. Иначе мы превратимся не в волевых личностей, а в крысок, которые снова и снова жмут на рычаг, надеясь хоть в этот раз получить желаемое.

Под микроскопом: настроиться на хорошее

Задумайтесь, что побуждает вас к переменам и каковы ваши ожидания. Вас тянет меняться, только если вам грустно? Когда вы ставите перед собой цели, вам больше всего нравится воображать, как вы достигнете желаемого и перевернете свою жизнь? Вы много фантазируете о том, кем станете в будущем, чтобы подбодрить себя в настоящем, но забываете исправлять свое поведение?

Эксперимент: оптимистичный пессимизм для успешных решений

Оптимизм может побудить нас к действиям, но нотка пессимизма помогает нам преуспеть. Исследования показывают, что умение предвидеть, как и когда мы соблазнимся нарушить клятву, увеличивает шансы сдержать обещание.

Спросите себя с учетом вашего волевого испытания: «Когда я наиболее склонен сдаться? Чем меня легче всего отвлечь от цели? Что я скажу себе, чтобы разрешить себе поканителиться?» Когда вы ответите, вообразите себе эту ситуацию: что вы чувствуете, о чем думаете. Позвольте себе увидеть, как вы совершаете свою типичную оплошность.

Теперь превратите свою воображаемую неудачу в волевую победу. Подумайте, какие действия можно предпринять, чтобы сдержать слово? Может, вспомнить, ради чего вы это делаете? Применить одну из волевых стратегий? Выберите стратегию, а потом представьте, что воспользовались ей. Прочувствуйте, каково это. Представьте, что вы победили. Пусть этот образ придаст вам уверенности, что вы сделаете все необходимое для достижения цели.

Подобное планирование неудачи - акт помощи себе, а не сомнения в своих силах. В трудной ситуации вы будете готовы применить план на деле.

Резюме

Чтобы избежать волевых неудач, которые влечет за собой стресс, нам нужно понять, от чего нам и впрямь становится лучше: не от ложных обещаний наград и не от пустых обещаний перемен. Нам надо позволять себе промахи и защищать себя от источников стресса, которые не имеют к нам никакого отношения. Когда мы ошибаемся — а это неизбежно, — нам надо прощать себя, а не использовать оплошность как повод опустить руки. Когда нужно укрепить выдержку, сострадание к себе лучше самоедства.

Конспект главы

Основная мысль; раскаяние подталкивает нас к соблазну. Не вините себя — и будете сильнее.

Под микроскопом

— *Обещание утешения.* Что вы делаете, когда напряжены, встревожены или опечалены?

– *Что вас пугает?* Обратите внимание на стресс, который вы получаете через СМИ, в Интернете и из других источников.

– *Когда вы допускаете оплошность.* Вы вините и критикуете себя за неудачи?

– *Настроиться на хорошее.* Вы много фантазируете о том, кем станете в будущем, чтобы подбодрить себя в настоящем, но забываете исправлять свое поведение?

Эксперименты на силу воли

– *Найдите стратегию утешения, которая помогает.* В следующий раз попробуйте снять стресс по-настоящему действенным способом: тренировкой или игровыми видами спорта, помолитесь или посетите религиозную службу, почитайте, послушайте музыку, уделите время друзьям или семье, сходите на массаж, погуляйте, помедитируйте или займитесь йогой, найдите себе творческое хобби.

— *Прощайте себя, когда ошибаетесь.* Сострадайте себе при неудачах, чтобы избежать чувства вины, которое вынуждает снова поддаться соблазну.

– *Оптимистичный пессимизм для успешных решений.* Предсказывайте, как и когда вы соблазнитесь нарушить зарок, и придумайте особый план действий, чтобы не поддаться искушению.

7. Будущее на продажу: экономика сиюминутных наслаждений

Такое соревнование увидишь не каждый день: 19 шимпанзе против 40 людей. И не просто людей — студентов Гарвардского университета и Института эволюционной антропологии общества Макса Планка в Лейпциге. Шимпанзе были из не менее престижного лейпцигского Центра исследований приматов имени Вольфганга Кёлера. В конце концов, нельзя бросить на ринг против Гарварда и Макса Планка каких-то там старых цирковых обезьян.

Испытание: требуется отказываться от вознаграждения — от сиюминутного перекуса, чтобы выиграть больше еды. Искушение: виноград — для шимпанзе, изюм, арахис, M&M's, крекеры и попкорн — для людей. Сначала всем участникам предложили выбрать между двумя и шестью любимыми съедобными наградами. Это было нетрудно: и люди, и шимпанзе полагали, что шесть лучше, чем два. Потом задачу усложнили. Каждому конкурсанту дали возможность съесть два лакомства сразу или подождать две минуты и получить шесть. Исследователи знали, что участники предпочитают шесть угощений, а не два. Но станут ли они ждать?

В этом эксперименте, опубликованном в 2007 году, впервые сравнивался самоконтроль у шимпанзе и человека. И то, что обнаружили ученые, многое говорит

о человеческой природе с точки зрения эволюции терпения. Хотя и обезьяны, и люди предпочитали получить шесть лакомств, а не два, если не нужно было ждать, их решения различались, когда приходилось потерпеть. Шимпанзе ждали большего вознаграждения в 72 процентах случаев. А что же студенты из Гарварда и Института Макса Планка? Всего в 19 процентах случаев.

Как объяснить сокрушительное поражение людей от потрясающе терпеливых приматов? Неужели мы поверим, будто шимпанзе обладают тайным источником самоконтроля? Или что люди на каком-то вираже эволюционной истории потеряли способность пару минут ждать орешков?

Конечно, нет. Люди могут сдерживать свои порывы и способны посрамить других животных — если ведут себя примерно. Но гораздо чаще мы используем свои навороченные мозги не для стратегически грамотных решений, а чтобы действовать менее разумно. Все потому, что лобная кора сильна не только самоконтролем. Она может придумывать рациональные оправдания плохим решениям и обещать, что завтра мы исправимся. Спорим, шимпанзе не говорили себе: «Возьму две виноградинки сейчас, а шесть ягодок подожду в другой раз». Но мы, люди, владеем обширным арсеналом хитроумных уверток: мы убеждаем себя, будто противостоять искушению надо завтра, и вновь и вновь — при нашей-то гигантской префронтальной коре — склоняемся к сиюминутным наслаждениям.

Если мы попросим объяснений у экономики, психологии или нейробиологии, везде нам ответят, что многие наши проблемы искушений и медлительности сводятся к одному исключительно человеческому качеству: как мы воспринимаем грядущее. Гарвардский психолог Дэниэл Гилберт смело заявляет: человек — единственное животное, которое всерьез думает о будущем. И хотя эта способность подарила миру уйму чудесных достижений вроде астрологических

прогнозов по телефону и спортивных ставок, она же нас и подводит. Проблема не в том, что мы обращены в будущее, а в том, что видим его нечетко.

Будущее на продажу

Взглянем на результаты соревнования шимпанзе и людей с точки зрения экономики. Шимпанзе вели себя гораздо разумнее, хотя мозг у них на две трети меньше, чем у соперников. Обезьяны заявили о своих предпочтениях (шесть лучше, чем два) и действовали соответственно. Они повышали прибыль при минимальных затратах (120 секунд отсрочки). Человеческие решения были непоследовательными. Перед испытанием люди четко дали понять, что предпочитают шесть лакомств, а не два. Но когда им приходилось ждать две минуты, чтобы увеличить выигрыш, в 80 процентах случаев они выбирали обратное. Они лишали себя того, чего действительно хотели, ради мимолетного удовольствия.

Экономисты называют это обесцениванием при задержке — чем дольше приходится ждать награды, тем меньше она ценится. Даже мелкие проволочки могут резко снизить воспринимаемую ценность. При отсрочке всего в пару минут шесть M&M's привлекали гораздо меньше, чем две доступные конфетки. По мере удаленности во времени ценность драже падала.

Обесценивание при задержке объясняет не только то, почему некоторые студенты брали два лакомства вместо шести, но и почему мы предпочитаем сиюминутное удовольствие будущему счастью. Именно из-за этой иллюзии мы забываем платить налоги: мы выбираем беззаботность сегодня, расплачиваясь паникой или штрафами в конце апреля. Из-за нее мы используем природное топливо, не задумываясь о грядущем энергетическом кризисе, и наращиваем

кредиты, не вспоминая о сокрушительных процентах. Мы берем, что пожелаем и когда пожелаем (сейчас), и откладываем на завтра то, с чем не хотим иметь дела сегодня.

Под микроскопом: как вы обесцениваете будущие награды?
Подумайте, какие будущие блага вы выставляете на продажу всякий раз, когда поддаетесь соблазну или медлите? Каков *мгновенный* доход? Какова отсроченная цена? Выгодная ли это сделка? Если разум подсказывает вам: «Нет, сделка дрянная!» - попробуйте подловить момент, когда вы меняете взгляды. О чем вы думаете, что чувствуете - из-за чего вы выставляете будущее на продажу?

Ослепленные наградой

Как мы уже говорили, в состязании на самоконтроль люди соглашались, что шесть лакомств лучше двух. Но потом экспериментатор клал перед ними на стол два угощения и говорил: «Хотите съесть сейчас или подождете?» — и 80 процентов студентов Гарварда и Макса Планка предпочитали передумать. У них не было проблем с арифметикой — их ослепило обещание награды. В поведенческой экономике это называется *ограниченной рациональностью:* мы рациональны, пока не приходится действовать. Мы чудесно рассуждаем обо всем в теории, но, когда сталкиваемся с соблазном, мозг переходит в режим поиска награды и добивается, чтобы мы ее не упустили.

Выдающийся поведенческий экономист Джордж Эйнсли утверждает, что этот парадокс лежит в основе большинства неудач самоконтроля: именно так люди спиваются, подсаживаются на наркотики, набирают вес и влезают в долги. Большинство людей в глубине души желают устоять перед искушением. Мы хотим выбрать то, что приведет нас к будущему счастью. Не выпивку, а трезвость. Не пережаренный пончик, а подтянутую задницу. Не навороченную новую игрушку, а экономическую стабильность. Мы выбираем краткосрочное, безотлагательное удовольствие, только когда оно оказывается у нас под носом — и мы обалдеваем

от желания. Это приводит к ограниченному самоконтролю: мы владеем собой до тех пор, пока нам это не потребуется.

Мы так падки до сиюминутных наслаждений, потому что наша система подкрепления не умеет реагировать на будущие блага. Изначальной ее целью была еда, поэтому мы, люди, до сих пор живо откликаемся на запах и вид вкусненького. Когда дофамин только проторял свои пути в человеческом мозге, далекая награда, если до нее надо было идти 100 километров или ждать ее два месяца, не имела никакого отношения к ежедневному выживанию. Нам требовался механизм, при котором мы хватали награды, когда они оказывались под рукой. В крайнем случае нас следовало заинтересовать близкой наградой, например плодом, ради которого достаточно вскарабкаться на дерево или пересечь реку. А как же блага, для которых надо работать 5,10,12 лет? В те дремучие времена еще не существовало научных степеней, олимпийских медалей и пенсионных счетов, а потому такая задержка удовольствий была буквально немыслима. Приберечь на завтра еще можно. Но на 10 ООО завтра — уже не тянет.

Когда мы, современные люди, выбираем между сиюминутными и будущими благами, мозг обрабатывает эти две возможности совершенно по-разному. Близкое наслаждение запускает старую, более примитивную систему подкрепления с ее дофаминовыми страстями. Грядущие радости не слишком ее занимают. Их ценность более понятна относительно недавно возникшей префронтальной коры. Чтобы отсрочить удовольствие, она должна охладить наш пыл, вызванный обещанием награды. Это выполнимая задача — в конце концов, для нее-то и предназначена префронтальная кора. Но она вынуждена бороться с чувством, которое заставляет крыс бегать по раскаленному от электрических разрядов полу, а людей — спускать все сбережения в игровых автоматах. Иными словами, это непросто.

Есть и хорошая новость: у соблазна довольно узкое окно возможностей. Чтобы крепко оболванить префронтальную кору, награда должна быть доступна сейчас и — для максимального эффекта — ее надо видеть. Как только между вами и искушением возникает малейшая преграда, чаша весов вновь склоняется в сторону системы самоконтроля. Взять, к примеру, студентов Гарварда и Макса Планка, чей самоконтроль рухнул от вида двух M&M's. В другом варианте опыта, предлагая студентам выбор, экспериментаторы не выкладывали конфетки на стол, и ребята гораздо чаще выбирали бóльшую, но отсроченную награду. Оттого что лакомства не было видно, оно становилось более абстрактным и менее привлекательным для системы подкрепления. Молодые люди принимали разумные решения, опираясь на подсчеты, а не на первобытные порывы.

Это радостная весть для тех, кто хочет отсрочить удовольствие. Все, что отдаляет вас от него, помогает сказать нет. Например, в одном исследовании вазу с конфетами ставили в ящик стола, а не на стол, и в результате офисные работники съедали сладкого на треть меньше. Открыть ящик не труднее, чем потянуться через стол, но, когда конфеты убирали, желание стимулировалось уже не так сильно. Просто спрячьте соблазны с глаз долой, и они перестанут занимать ваши мысли.

Эксперимент: подождите 10 минут

Вроде бы 10 минут - не слишком долго, если вы чего-то хотите, но нейробиологи обнаружили, что этот срок меняет наши взгляды на удовольствие. Если мгновенное наслаждение поступает с вынужденной 10-минутной задержкой, мозг воспринимает его как отсроченное. Система обещания награды возбуждается меньше, и мощный биологический импульс снижается. Когда мозг сравнивает печенье, которое приходится ждать 10 минут, с более отдаленным вознаграждением, например с потерей веса, близкое удовольствие привлекает его гораздо меньше. Именно «мгновенность» мгновенного наслаждения захватывает наш мозг и меняет наши предпочтения.

Для более хладнокровных и взвешенных решений возьмите за правило ждать 10 минут, прежде чем поддаться соблазну. Если через 10 минут вы все еще хотите этого - пожалуйста, но прежде, чем они истекут, вспомните о будущих благах, которые принесет отказ от искушения. Если возможно, отдалитесь от соблазна физически (или хотя бы отвернитесь).
Если ваше волевое испытание требует силы «Я буду», вы также можете воспользоваться правилом 10 минут, чтобы *не* откладывать дело на потом. Измените формулировку на: «10 минут, а потом можешь бросить». Когда 10 минут закончатся, позвольте себе остановиться - но, возможно, приступив к работе, вы захотите ее продолжить.

Правило 10 минут помогает курить меньше

Кит выкурил первую сигарету почти 20 лет назад, еще на первом курсе университета, и примерно столько же лет хотел завязать. Однако он не находил причин отказаться от привычки. Он курил уже много лет и, разумеется, успел подпортить здоровье. Но потом Кит прослышал, что сердце и легкие восстанавливаются даже у тех, кто — совсем как он сам — не обходится без пачки в день. Он не был готов бросить раз и навсегда: он даже представить себе не мог, что *вовсе* перестанет курить, хотя отчасти и желал этого. Для начала он решил просто травить себя поменьше.

Правило 10 минут подошло Киту идеально. По правде, он понимал, что иногда будет поддаваться искушению. 10-минутная отсрочка помогала ему справляться с тягой к сигаретам и вынуждала вспомнить о риске сердечно-сосудистых и раковых заболеваний. Порой Кит ждал 10 минут и закуривал, а порой не выдерживал и их. Но отсрочка укрепила его намерение завязать. Он также заметил, что, говоря себе: «Да, но через 10 минут», он меньше паниковал и нервничал, чем когда резко обрывал себя твердым «нет». От этого ждать было легче, и иной раз он даже отвлекался и забывал о сигарете.

Спустя несколько недель Кит усложнил задачу. По возможности во время 10-минутной отсрочки он уходил туда, где не мог закурить: в кабинет коллеги или в магазин. Это

давало ему время остыть или по крайней мере мешало поддаться соблазну. Иногда он звонил жене за моральной поддержкой. И, наконец, он решил удвоить правило 10 минут. «Если я победил первые 10 минут, могу подождать еще 10 и закурю, только если по-настоящему захочу». Очень скоро пачки стало хватать на два дня. Но главное, Кит поверил, что способен завязать, и стал готовить себя к этому.

Если «раз и навсегда» кажется вам слишком суровым волевым испытанием, давайте себе 10-минутную отсрочку, чтобы укрепить самоконтроль.

Каков ваш процентскидки?

Людям свойственно обесценивать будущие блага, но у каждого — свой процент скидки. У некоторых он очень низкий, как в элитном магазине, который никогда не дает скидку на лучший товар. Эти люди способны помнить о главной награде и ждать. У других этот процент очень высок. Им не устоять перед обещанием сиюминутного наслаждения: они распродают свои цели, как при ликвидации магазина, сбивая цены на 90 процентов, лишь бы быстро получить наличные. Оказывается, величина вашего процента скидки определяет, насколько вы будете здоровы и успешны.

Впервые к долгосрочным последствиям личного процента скидки обратились в эксперименте «Зефирный тест» — и он вошел в классику психологии. В конце 60-х стэнфордский психолог Уолтер Мишел предложил группе четырехлетних детей выбор: одно лакомство сейчас или два через 15 минут. Объяснив задачу, ученый оставлял ребенка в комнате наедине с зефиркой и колокольчиком. Если малыш дожидался экспериментатора, то получал два лакомства. Но если ему было невмоготу, он звонил в колокольчик и сразу же съедал угощение.

Большинство четырехлеток выбирали стратегию, которую мы с вами сочтем наименее эффективной: они пялились на зефирку и воображали, какова она на вкус. Эти малыши решали вопрос в секунды. Те же, что терпели ради добавки, старались отвести взгляд от обещания награды. Сохранилась восхитительная видеозапись, как дети дожидались сладостей, и она дает нам поразительно наглядный урок самоконтроля. Девочка закрывает лицо волосами, чтобы не видеть лакомства; мальчик неотрывно смотрит на зефирку, но отодвигает колокольчик как можно дальше, чтобы не дотянуться до него; другой мальчик решает лизать угощение, но не есть его (что предвещает в парне будущего политика).

Эксперимент не только раскрывал, как четырехлетки отсрочивают удовольствие, — он замечательно предсказывал будущее детей. То, как долго малыш терпел в «Зефирном тесте», определяло его успехи в учебе и общении 10 лет спустя. Дети, которые ждали дольше, были более популярны, лучше успевали в школе и справлялись со стрессом. У них были более высокие баллы в школьном тесте на способности к обучению, они лучше выполняли нейропсихологические задания, которые проверяли работу префронтальной коры. Способность подождать 15 минут двух зефирок выявляла что-то гораздо более важное: мог ли ребенок выдержать временное неудобство ради долгосрочной цели? И знал ли он, как отвлечься от обещания сиюминутного удовольствия?

Эта индивидуальная особенность (измеренная в детстве или позже) играет ключевую роль в нашей жизни. Поведенческие экономисты и психологи вывели замысловатые формулы для определения индивидуальных процентов скидок: по сути, это показатель того, насколько важнее человеку наслаждаться счастьем сегодня в ущерб завтра. Людям с более высоким процентом скидки на будущие блага сложнее владеть собой. Они склонны чересчур много курить и выпивать, у них выше риск наркомании, игромании и прочих зависимостей.

Они менее расположены копить к пенсии, чаще садятся за руль в подпитии и реже предохраняются во время секса. Они чаще откладывают дела на потом. Они даже реже носят часы: они настолько зациклены на настоящем, что время для них ничего не значит. А если настоящее важнее, чем будущее, нет причин отсрочивать удовольствия. Чтобы избежать такого настроя, нужно понять, почему будущее важно*.

Эксперимент: понизьте свой процент скидки

К счастью, личный процент скидки - не постоянная величина. Его можно снизить, просто изменив подход к делу.

Допустим, я даю вам чек на 100 долларов, который можно обналичить через 90 дней. Потом я пытаюсь с вами сторговаться: «Не хотите ли обменять его на 50-долларовый чек, по которому можно получить деньги сегодня?» Большинство на это не согласится. Однако если людям сначала дают чек на 50 долларов, а потом предлагают обменять его на 100-долларовый, но с отсроченной выгодой, они отказываются. Они хотят сохранить ту награду, которую им дали первой.

Большинство людей не любят расставаться с тем, чем уже владеют. Огорчение от потери 50 долларов превышает радость от приобретения 50 долларов. Если дается бóльшая, отсроченная награда, а потом предлагается меньшая, но мгновенная, последняя воспринимается как убыток. Но если начинать с мгновенной награды (чек на 50 долларов в ваших руках) и размышлять над выгодой более крупного, но отдаленного поощрения, оно тоже покажется проигрышем.

Экономисты обнаружили, что люди придумают уйму поводов для оправдания любой суммы, которую им предложат первой. Те, кто спрашивает себя: «Зачем мне брать чек на 50 долларов?» - найдут ворох причин в поддержку мгновенного приза («Я смогу сразу им воспользоваться», «Кто знает, обналичат ли мне 100-долларовый чек через 90 дней?»). Люди, которые зададутся вопросом: «Зачем брать чек на 100 долларов?» - тоже объяснят, зачем им нужна отсроченная премия («Смогу купить в два раза больше еды», «Через 90 дней деньги мне будут нужны так же, как и сегодня»). Процент скидки на будущие блага резко падает, если предлагать их людям первыми.

Воспользуйтесь этой ув径ткой, чтобы устоять перед сиюминутными наслаждениями, каков бы ни был соблазн:

1. Когда вас тянет действовать против ваших долгосрочных интересов, переосмыслите ситуацию: вы отказываетесь от наилучшего грядущего блага ради сиюминутного удовольствия.

---

* См. подробнее в книге Хоакима де Посада и Эллен Зингер «Не набрасывайтесь на мармелад!» (М.: Манн, Иванов, Фербер, 2011). *Прим. ред.*

2. **Вообразите, что отсроченное вознаграждение уже у вас в кармане. Представьте, как ваше будущее «я» пожинает плоды вашей выдержки.**
3. **Спросите себя: готовы ли вы отступиться от этого ради любого мимолетного наслаждения, которое соблазняет вас сейчас?**

Ни один сайт не стоит мечты

Амина, второкурсница из Стэнфорда, была амбициозной студенткой: она изучала биологию человека и мечтала стать врачом. Но еще она призналась, что впала в зависимость от Facebook. Она все время заглядывала на сайт во время лекций, а значит, пропускала важную информацию. Она часами сидела на сайте, когда следовало готовиться к занятиям. В социальной сети всегда находилось что-нибудь интересненькое: читать посты друзей, разглядывать фотоальбомы, ходить по ссылкам — соблазн был неисчерпаем. Сайт не закрылся бы ради нее, поэтому она научилась закрывать страничку.

Чтобы помочь себе устоять перед сиюминутными удовольствиями сайта, Амина переосмыслила его как угрозу своей главной цели — выучиться на врача. Когда ей хотелось заглянуть в Facebook, она спрашивала себя: «Неужели это лучше врачебной карьеры?» С таким подходом она уже не могла отрицать, что тратила уйму времени впустую. Она даже сделала коллаж в фотошопе: приклеила свою голову к фигуре человека в форме хирурга и поставила снимок на рабочий стол в ноутбуке. Она смотрела на фото всякий раз, когда ей требовалось вспомнить, как важна для нее будущая награда.

Ни шагу назад: ценность предварительного обязательства

В 1519 году Эрнан Кортес Монрой Писарро, испанский конкистадор, в поисках золота и серебра повел экспедицию с Кубы на полуостров Юкатан в юго-восточной Мексике.

Он взял с собой 500 военных и 300 гражданских на 11 кораблях. Кортес собирался пройти вглубь материка, победить индейцев, завоевать земли и забрать все золото и серебро, которое сможет утащить.

Индейцы, однако, не собирались кротко сдаваться. Центральная Мексика была родиной ацтеков, которыми правил император и бог Монтесума, славящийся кровавыми жертвоприношениями. Отряду Кортеса не хватало лошадей и артиллерии. Этих людей трудно было назвать мощным войском, и, высадившись на берег Мексики, они замешкались. Им не хотелось покидать безопасное побережье, с которого можно было вернуться на корабли. Кортес знал, что в первой же битве у людей возникнет соблазн бежать, если оставить им лазейку. По легенде, он приказал сжечь суда. Испанские галеоны и каравеллы целиком строились из дерева и пропитывались водоотталкивающей, но горючей смолой. Кортес поднес первый факел, офицеры последовали его примеру. Корабли сгорели до ватерлинии и затонули.

Это один из ярких исторических примеров преданности первоначальному плану действий. Потопив корабли, Кортес проявил важную черту человеческой природы. Когда мы, смелые и неутомимые, пускаемся в опасное предприятие, наши будущие «я» могут подкосить страх и усталость. Он не оставил команде — и их будущим «я» — никакого выбора, кроме как идти вперед.

Это любимая байка поведенческих экономистов: они считают, что лучшая стратегия самоконтроля — сжигать за собой мосты. Одним из первых ее защитников стал Томас Шеллинг, который в 2005 году получил Нобелевскую премию по экономике за теорию ядерного сдерживания: как ядерная мощь может уладить конфликт. Шеллинг утверждает, что для достижения целей нужно сокращать альтернативы. Он назвал это предварительным обязательством. Шеллинг позаимствовал идею предварительного обязательства из

своей работы о ядерном сдерживании. От страны, которая демонстрирует предварительные обязательства — скажем, использует политику мгновенных и жестких возмездий, — скорее ожидают исполнения ядерных угроз, нежели от той, что не склонна к карательным операциям. Шеллинг полагает, что «я» рациональное и «я», восприимчивое к соблазнам, воюют между собой, отстаивая разные цели. Рациональное «я» строит план действий, но зачастую восприимчивое к соблазнам «я» в последнюю минуту решает изменить намерения. Если позволить соблазняемому «я» (с его искаженными предпочтениями) делать то, чего оно хочет, это определенно приведет к саботажу.

С этой точки зрения склонное к соблазну «я» непредсказуемо, на него нельзя положиться, оно наш враг. Как говорит поведенческий экономист Джордж Эйнсли, нам нужно «принимать меры: предсказывать действия этого “я” и сдерживать его, словно оно другой человек». Это требует хитрости, смелости и творческого подхода. Нам нужно изучить свои соблазняемые «я», увидеть их слабости, заставить их действовать в русле рациональных решений. Знаменитый писатель Джонатан Франзен поведал публике, какие мосты сжег он, дабы не сбиться с пути. Как многие авторы — и офисные работники, — он легко отвлекался на компьютерные игры и Интернет. В беседе с репортером журнала Time он признался, что переоборудовал свой ноутбук, чтобы не искушаться битьем баклуш. Он стер с жесткого диска все программы, которые пожирали его время (включая заклятого врага всех писателей, «Солитера»). Он вынул из компьютера плату беспроводной связи и разрушил порт Ethernet. «Нужно сделать так, — объяснил он. — Смажьте кабель Ethernet суперклеем, а потом вставьте в гнездо и отпилите головку».

Возможно, вы не готовы зайти так далеко: искорежить компьютер, лишь бы не отвлекаться, но уже придуманы

технологии, чтобы удерживать будущее «я» на верном пути. Например, программа Freedom (macfreedom.com) в заданное время отключает интернет-доступ, а Anti-Social (anti-social.cc) запрещает заходить на сайты избранных социальных сетей и скрывает отдельные электронные письма. Лично я предпочитаю ProcrasDonate (procrasdonate.com): программа списывает деньги с вашего счета за каждый час, проведенный на бесполезных сайтах, и отправляет средства на благотворительность. А если ваш соблазн более осязаем — например, это шоколад или сигареты, — попробуйте CapturedDiscipline: это внушительный стальной сейф, который можно запереть на любой срок, от двух минут до 99 часов. Если хотите купить пачку печенья и не слопать за один присест, спрячьте ее. Если подумываете наложить запрет на использование кредиток, они тоже могут отправиться в сейф, и ваше будущее соблазняемое «я» достанет их только с динамитным зарядом. Если ваша цель — некая деятельность, вложите в нее деньги. Например, если желаете заставить себя заниматься спортом, купите дорогой годовой абонемент в тренажерный зал*. Шеллинг утверждает, что эта стратегия не отличается от политики страны, которая наращивает ядерный арсенал. Ваше будущее «я» будет знать, что вы настроены всерьез, и подумает дважды, прежде чем угрожать целям вашего разумного «я».

Эксперимент: установите предварительные обязательства для будущего «я»

Вы готовы поднажать на свое будущее, падкое до соблазнов «я»? На этой неделе действуйте издалека. Выберите одну из следующих стратегий и примените ее в вашем волевом испытании:

1. **Создайте новое правило. Принимайте решения заранее и на расстоянии, прежде чем будущее «я» ослепят соблазны. Например, выберите здоровый обед прежде, чем проголодаетесь и истечете**

*** Иногда можно даже купить абонемент, при котором пропуск занятия выходит дороже тренировки — отличный способ надавить на себя, когда хочется сачкануть.**

слюной над меню закусочной. Запланируйте и оплатите что угодно, от личного спортивного тренера до визита к стоматологу. Что вы можете предпринять для волевого испытания, чтобы будущему «я» было легче действовать разумно?

2. **Пусть вам будет сложнее менять решения. Кортес потопил корабли, и вы тоже найдите способ отрезать легкий путь к бегству. Избавьтесь от соблазнов дома и на работе. Не носите с собой кредитки, когда отправляетесь за покупками, и берите с собой столько наличных, сколько намерены потратить. Поставьте будильник на другом конце комнаты: пусть придется встать с постели, чтобы его выключить. Вы все равно сможете передумать - но сделать это будет гораздо труднее. Какую отсрочку или препятствие можно установить между вами и соблазном, чтобы вы не поддались искушению?**
3. **Дрессируйте свое будущее «я». Нет ничего постыдного в том, чтобы пользоваться кнутом и пряником, дабы направлять себя к долгосрочному здоровью и счастью. Так утверждает экономист из Йельского университета Йен Эйрс, который создал новый сайт stickk.com. На сайте перечислены варианты предварительных обязательств для будущего «я». Среди них больше примеров с кнутом: Эйрс предлагает идеи, как сделать сиюминутные наслаждения менее приятными. Можно открыть тотализатор, что вы (не)наберете вес (Эйрс сам через это проходил, и весьма успешно), или жертвовать деньги на благотворительность, когда вы не добиваетесь поставленных целей, а можно добавить «штрафы» за сиюминутные удовольствия (Эйрс даже советует выбрать «антиблаготворительность» - организацию, которая вам чужда, чтобы повысить цену поражения). Ценность отсроченного блага может остаться прежней, но убыток от поражения сделает сиюминутное наслаждение менее соблазнительным.**

Управление финансами для соблазняемого «я»

Одно из тяжелейших испытаний выздоравливающих наркоманов — следить за своим кошельком. У многих нет банковских счетов, и они вынуждены обналичивать чеки и социальные пособия. Этот ворох купюр прожигает дыру в их карманах: они легко могут спустить двухнедельный чек на одну ночь развлечений, оставшись без средств на еду, жилье и детей. Марк Розен и Роберт Розенхек, психиатры с медицинского факультета Йельского университета, создали специальный курс, который вполне одобрили бы и Кортес, и Шеллинг. Он называется

«Личный советник в управлении финансами». Метод сочетает в себе награды и предварительные обязательства, чтобы человеку было интереснее тратить мудро и труднее тратить глупо.

Выздоравливающим наркоманам, которые подписываются на программу, дается управляющий финансами. Они соглашаются, чтобы их деньги поместили на банковский счет, доступ к которому останется лишь у советника. Тот забирает чековую книжку и кредитку клиента. С каждым он обсуждает постановку целей: помогает определить, что человек хочет сделать с деньгами и как накопления поддержат его долгосрочные намерения. Вдвоем они составляют месячный бюджет: решают, сколько пускать на еду, жилье и другие издержки, выписывают чеки для оплаты налогов. Также они утверждают еженедельный план расходов, который согласуется с долгосрочными целями.

Клиенту выдаются средства, достаточные для покрытия условленных трат. Чтобы сделать незапланированную покупку, нужно прийти к советнику и написать официальный запрос. Советник имеет право придержать документ на 48 часов, если желание не соответствует целям и бюджету, или если возникают подозрения, что клиент пьян или под кайфом. Так человеку удается придерживаться собственных разумных решений: он не может действовать импульсивно. Управляющий «награждает» клиентов — открывает им доступ к счету, если они предпринимают благоприятные шаги: ищут работу, посещают реабилитационные занятия, успешно проходят еженедельные тесты на наркотики.

Оказалось, что лечащимся от наркомании этот метод помогает не только управлять расходами, но и снизить потребление наркотиков. Заметьте, дело не в одном лишь предварительном обязательстве. У людей меняются представления о времени и наградах. Исследование показало,

что программа снижает процент скидки и повышает ценность будущих благ. А когда у выздоравливающих наркоманов падает процент скидки, реже случаются срывы.

Метод срабатывает, потому что участники отвечают за свои поступки перед человеком, который одобряет их намерения. Есть ли в вашем окружении человек, который способен разделить с вами ваши цели, к кому вы можете обратиться за поддержкой, когда испытываете соблазн?

Познакомьтесь с вашим будущим «Я»

Я хочу представить вам двух людей, с которыми, я уверена, вы прекрасно поладите. Первый — это вы. Вы склонны канителиться, вам трудно сдерживать свои порывы, вы не любите заниматься спортом, работать с документами и стирать. Второй — это, хм, тоже вы. Для удобства я назову его «вы 2.0». У вас 2.0 нет проблем с медлительностью, потому что вы 2.0 обладаете неисчерпаемой энергией для любых задач, какими бы скучными или трудными они ни были. Вы 2.0 также отличаетесь завидным самоконтролем, способны устоять перед картофельными чипсами, интернет-магазином «Покупки не выходя из дома» и непристойными сексуальными заигрываниями, даже не дрогнув.

Кто же эти «вы» и «вы 2.0»? Вы — человек, который читает эту главу, возможно, слегка уставший и раздраженный из-за недосыпа, озабоченный еще дюжиной дел, которыми нужно сегодня заняться. Вы 2.0 — это будущий вы. Нет, не тот, в кого вы, как по волшебству, превратитесь, когда дочитаете книгу. Будущий вы — это человек, которого вы воображаете, когда раздумываете, убрать ли в кладовке сегодня или оставить это вашему будущему «я». Будущий вы с гораздо большей радостью пойдет в спортзал, нежели вы сейчас.

Будущий вы закажет самое полезное блюдо из меню ресторана быстрого питания, чтобы вы настоящий смогли наслаждаться бургером, настолько забивающим артерии, что вам стоит подписать официальный отказ от претензий*.

У вас будущего всегда больше времени, сил и воли, чем у вас настоящего. По крайней мере, этими сказками мы кормим себя, когда думаем о прекрасном далеке. Будущий вы лишены тревог, лучше способны вытерпеть боль, чем вы в настоящем, так что именно вам в будущем и достается колоноскопия. Будущий вы — человек гораздо более организованный и целеустремленный, поэтому вполне логично, что ему перепадают задания посложнее.

Это одна из наиболее любопытных, но вполне предсказуемых человеческих иллюзий: мы думаем о себе в будущем как о совершенно других людях. Мы часто их идеализируем, ожидаем, что будущие мы сделаем то, что не удается нам настоящим. Порой мы дурно с ними обращаемся, нагружая их последствиями собственных текущих ошибок. Порой мы просто не понимаем их: до нас не доходит, что они будут думать и чувствовать то же, что и мы сейчас. И как бы мы ни думали о будущих нас, мы редко видим в них себя.

Психолог из Принстонского университета Эмили Пронин доказала, что из-за этой иллюзии мы обходимся с нашими будущими «я» как с незнакомцами. В ее экспериментах студентов просили принять серию решений на самоконтроль. Кто-то выбирал то, чем займется сегодня, кто-то — задачи на будущее. А отдельные участники определяли, что будет делать другой студент, который вот-вот появится на эксперименте. Возможно, вы думаете, что между настоящим и будущим «я» существует некое дружеское соглашение, но, оказывается, мы более склонны

*** Да, все так: в одном из ресторанов быстрого питания во Фриско (штат Техас) нужно подписать отказ от претензий за бургер, съев который, получаешь 7000 калорий.**

беречь наши «я» в настоящем от всяческих трудностей и перегружать будущие «я» так же, как незнакомца.

В одном эксперименте студентов просили пить отвратительную смесь кетчупа с соевым соусом. У ребят уточняли, какое количество напитка они готовы принять на грудь во имя науки. Чем больше объем, тем значительнее помощь исследователям — идеальное испытание силы «Я буду». Половине участников говорили, что выпить смесь надо в течение нескольких минут. Другим — что для этого назначат дату в следующем семестре. Их настоящие «я» сорвались с крючка, а будущим пришлось захлебываться бурдой. Другие студенты выбирали, сколько потребуется вкусить следующему участнику. Что бы вы сделали? Что бы сделали будущие вы? Чего бы вы ждали от незнакомца?

Если вы как все, то ваше будущее «я» отличается большей жаждой знаний (и соевого соуса), чем вы в настоящем. Студенты, которые отвечали за свои будущие «я» и за следующего участника, прописывали им в два раза больше отвратительной жидкости (почти полчашки), чем готовы были проглотить в настоящем (две столовые ложки). Ребята обнаруживали ту же предвзятость, когда их просили выкроить время на благое дело. Они обещали, что в следующем семестре их будущие «я» будут 85 минут помогать в учебе другим студентам. Они были еще более щедры, когда отвечали за «того парня» — и поручали незнакомцу 120 минут репетиторства. Но когда их спрашивали о текущем семестре, у них находилось лишь 27 свободных минут. В третьем исследовании студентам предлагалось выбрать между небольшой суммой денег сейчас и крупной попозже. Для себя в настоящем они хватали мгновенную награду. Но они ожидали от себя в будущем — и от других студентов — большей выдержки.

Не было бы ничего дурного в столь высоком мнении о будущих нас, если б мы и впрямь могли полагаться на их

достойное поведение. Но чаще всего, когда мы оказываемся в будущем, идеального «я» нигде не сыскать, и решения опять приходится принимать нам самим. Даже в разгаре волевого конфликта мы наивно думаем, что будущего «я» он не коснется. Будущее «я» отодвигается в будущее все дальше: оно, словно «бог из машины»*, призвано спасать нас от нас настоящих в самый последний момент. Мы откладываем то, что нужно сделать, ожидая, что появится тот, кто сделает все без усилий.

Под микроскопом: не ждете ли вы будущего себя?
Нет ли у вас того, что требуется изменить или сделать, но вы откладываете эту задачу в надежде, что появится более волевое будущее «я»? Или вы оптимистично берете на себя обязательства, а потом обнаруживаете, что завалены непомерными требованиями? Вы отговариваете себя от чего-то сегодня, обещая, что завтра будете в настроении это сделать?

Трясущийся перед стоматологами ждет своей бесстрашной ипостаси

Прошло почти 10 лет с тех пор, как 44-летний Пол последний раз посещал стоматолога. У него были чувствительные десны и то и дело ныли зубы. Жена постоянно напоминала ему сходить к врачу, и Пол заверял ее, что обязательно это сделает — вот только разгребет завал на работе. По правде, он боялся, что зубы окажутся в плохом состоянии, а лечение — болезненным.

Задумавшись о проблеме будущего «я», Пол осознал, что обещал себе записаться на прием, когда преодолеет страх. И твердил себе это вот уже 10 лет. За это время его зубы и десны стали только хуже. Пока он ждал будущего отважного «я», угроза стала реальной.

---

* **Бог из машины — излюбленный прием древнегреческих трагедий: бог появляется из ниоткуда (обычно его спускают на сцену механическим краном), чтобы уладить, казалось бы, неразрешимые проблемы действующих героев. Удобно. Вот бы и нам такого!**

Когда Пол признал, что той его ипостаси, которая мечтает о визите к стоматологу, не существует в природе, он решил отвести к зубному свое испуганное «я». Коллега посоветовал ему стоматолога, который привык к трясущимся пациентам и даже давал им успокоительное при осмотре и лечении. Прежде Пол устыдился бы обращаться к такому врачу, но это был единственный способ заставить свое настоящее «я» позаботиться о будущем здоровье.

Почему будущее кажется иным

Почему мы относимся к будущим «я» как к другим людям? Отчасти из-за того, что нам недоступны наши будущие мысли и чувства. Когда мы думаем о себе в будущем, о своих потребностях и эмоциях, они не кажутся столь же реальными и насущными, как текущие желания. Мысли и чувства, которые влияют на наши решения в настоящем, молчат, пока мы не ощутим сиюминутность возможности. У студентов, которые выбирают, сколько кетчупа с соевым соусом им выпить в следующем семестре, не выворачивает желудок. Жертвуя временем будущего «я», они не волнуются о финальном матче на выходных и не трясутся из-за промежуточных контрольных в середине семестра. Без внутренних подсказок отвращения и тревоги мы просчитываемся в том, насколько будем расположены делать что-то в будущем.

Судя по данным компьютерной томографии головного мозга, когда мы думаем о себе в настоящем и в будущем, то задействуем разные области мозга. Поразительно, но при мыслях о будущем молчат зоны, которые связаны с образом «я». Словно мы воображаем, как кто-то другой наслаждается закатом или вкушает пищу. То же самое происходит, когда людей просят описать черты своего характера в настоящем и будущем. Участники размышляют о будущем

«я», а их мозг активируется так же, как если бы они думали о другом человеке*. Мы словно смотрим на кого-то со стороны и решаем, что верно относительно него, а не заглядываем внутрь, чтобы понять, что соответствует нам. Эта привычка мозга обращаться с будущим «я» как с другим человеком критически влияет на самоконтроль. Исследования подтверждают, что чем меньше при мыслях о будущем «я» в мозге активируется система самосознания, тем вернее вы «пошлете» будущих вас и скажете да сиюминутным удовольствиям.

Специалист по привлечению инвестиций использует оптимизм будущего «я» во благо

Анне Бреман, экономисту из Аризонского университета, стало любопытно, удастся ли некоммерческим организациям воспользоваться представлениями людей о своих будущих *«я»* как о более щедрых личностях. Что если благотворительные фонды попросят людей обещать деньги будущих «я», а не раскошеливаться сейчас? Анна работала со шведской компанией, которая поддерживает местные проекты в развивающихся странах, и сравнила две разные стратегии поиска средств.

При методе «дай больше сейчас» фактических спонсоров просили увеличить ежемесячные пожертвования начиная со следующего платежа. При «дай больше завтра» спонсоров тоже просили увеличить ежемесячные пожертвования, но лишь спустя два месяца. Во втором случае спонсоры дали на 32 процента больше тех, кто попал в программу «дай больше сейчас». Мораль: нам следует осторожнее нагружать свои будущие «я». Но если деньги,

---

*** В данном эксперименте ученые использовали в качестве образов «других людей», о которых требовалось думать участникам, Натали Портман и Мэтта Дэймона, так как, по результатам пилотных исследований, эти две знаменитости оказались наиболее известными и наименее скандальными.**

время или усилия требуются от других людей, воспользуйтесь иллюзией будущего «я», заранее заручившись их обещаниями.

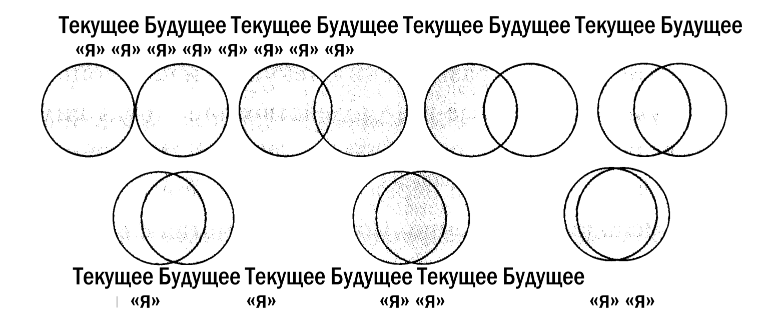
Когда будущее «я» — незнакомец

Все мы гораздо больше печемся о собственном благополучии, чем о счастье незнакомца — уж такова человеческая природа. Поэтому вполне логично, что мы ставим текущие желания выше грядущего благоденствия. Зачем вкладываться в будущее чужака, особенно в ущерб своему комфорту в настоящем?

Хал Эрснер-Хершфилд, психолог из Нью-Йоркского университета, убежден, что шкурный интерес — главная проблема нашего стареющего общества. Люди живут дольше, но пенсионный возраст остается прежним, и большинство оказываются финансово неподготовленными к «лишним» годам. Примерно две трети послевоенного поколения не скопили достаточно средств, чтобы жить так же, как до увольнения. А исследование 2010 года обнаружило, что у 34 процентов американцев вовсе нет сбережений к пенсии. 53 процентам из них еще нет 33 лет, а 22 процентам — уже 65 лет и больше. Эрснер-Хершфилд (сам еще молодой парень, который к тому времени подсобрал немного) предположил, что люди не откладывают на будущее, так как им не хочется отдавать свои кровные незнакомцу.

Чтобы проверить догадку, он придумал измерять преемственность будущего «я» — то, насколько вы воспринимаете будущее *«я»* тем же человеком, что и текущее. Не все представляют будущее «я» абсолютным незнакомцем, некоторые из нас с ним довольно близки. На рисунке показаны разнообразные отношения людей с их будущими «я» (выберите два кружка, которые больше всего вам подходят, и возвращайтесь к чтению). Эрснер-Хершфилд обнаружил, что люди с высокой степенью преемственности

будущего «я» (у которых кружки совпадают почти полностью) больше копят и меньше влезают в долги по кредитке, а следовательно, гораздо лучше финансово обеспечивают свои будущие «я».



Раз отчуждение от будущего «я» приводит к недальновидным финансовым решениям, станет ли человек копить больше, если получше познакомится с будущим собой? Эрснер-Хершфилд решил это проверить, показав студентам их самих в пенсионном возрасте. Ученый привлек к сотрудничеству профессиональных аниматоров, и в программе, которая симулирует старение, они создали трехмерные аватары участников*. Эрснер-Хершфилд хотел, чтобы ребята поверили в то, что видят именно себя, а не родственника (чаще всего студенты восклицали: «Совсем как дядя Джо [или тетя Салли]!») или существо из фильмов ужасов. Студенты взаимодействовали со своими состарившимися аватарами при полном реалистичном эффекте присутствия. Участники сидели напротив зеркала, но видели отражения будущих «я». Если человек качал головой, будущее «я» повторяло движение. Если поворачивался — поворачивался и аватар. Пока ребята их изучали, экспериментатор задавал

---

* **Прелестный факт: перед тем как сделать предложение будущей жене, Эрснер-Хершфилд показал ей собственный состарившийся аватар. Он также уверил меня, что теперь копит много денег на пенсию.**

каждому вопросы: «Как вас зовут? Откуда вы родом? Чем вы увлекаетесь в жизни?» Когда отвечал человек, возникало ощущение, словно говорит и будущее *«я»*.

Потом участники покидали лабораторию виртуальной реальности и принимались за построение воображаемого бюджета. Им давали 1000 долларов и просили разделить их на мелкие расходы, развлечения, текущий и пенсионный счета. Студенты, которые взаимодействовали с будущими «я», откладывали в два раза больше денег на пенсионный счет, нежели те, кто сидел перед настоящим зеркалом и видел свое молодое отражение. После знакомства с будущими *«я»* участники охотнее вкладывали в них — и, соответственно, в себя.

Эта технология пока еще малодоступна, но, возможно, придет время, когда до подписания пенсионного плана все новые сотрудники компании станут встречаться в отделах кадров со своими будущими «я». Однако есть и другие способы знакомства (см. далее «Эксперимент: познакомьтесь со своим будущим “я”»). Если вы укрепите преемственность будущего «я», это не только увеличит ваши сбережения, но и поможет вам во всех волевых испытаниях. Высокая преемственность будущего «я» побуждает людей быть лучше сейчас. Например, Эрснер-Хершфилд заметил, что люди с высокой преемственностью чаще приходили на исследование вовремя, а с низкой — напротив, чаще наплевательски относились к эксперименту, и встречу приходилось переносить. Пораженный этим неожиданным наблюдением, ученый взялся изучать, как преемственность будущего «я» влияет на принятие нравственных решений. Его самая недавняя работа показывает, что люди с низкой преемственностью будущего *«я»* гораздо менее честны в ролевых бизнес-играх. Они чаще прикарманивают найденные на работе деньги, выбалтывают информацию, которая может погубить карьеру другого

человека. Они больше блефуют, если обман окупается. Как будто разобщенность с будущим «я» позволяет им не замечать последствий собственных действий. Напротив, связь с будущим «я» защищает нас от наших худших порывов.

Эксперимент: познакомьтесь со своим будущим «я»

Помогите себе принимать мудрые решения: отправьте себя в будущее («Де Лориан» не требуется*). Ниже вы найдете три способа, как сделать грядущее более осязаемым и познакомиться с будущим «я». Выберите тот, что вам нравится больше, и попробуйте на этой неделе.

1. ***«Вспоминайте» будущее.*** Нейробиологи из Эппендорфской больницы Гамбургского университета (Германия) доказали, что мысли о будущем помогают отсрочить удовольствия. Вам даже не нужно воображать грядущие награды за отдаленные наслаждения - достаточно просто думать о том, что будет. Например, если вы пытаетесь выбрать: начать проект сейчас или отложить, представьте себя в продуктовом магазине на следующей неделе или на заранее запланированной встрече. Когда вы рисуете себе будущее, мозг точнее просчитывает последствия текущих решений. Чем реальнее и живее представляется будущее, тем более вероятно, что вы предпочтете то, о чем не пожалеет ваше будущее «я».
2. ***Отправьте сообщение будущему «я».*** Основатели FutureMe.org придумали способ переписки с будущими «я». С 2003 года на сайте хранятся электронные письма людей самим себе. Послания отправляют адресатам, когда подходит указанный срок. Воспользуйтесь этой возможностью и подумайте, чем будет заниматься ваше будущее «я», что оно подумает о решениях, которые вы принимаете сейчас? Поделитесь с будущим «я», что вы собираетесь сделать, чтобы достичь долгосрочных целей. Каковы ваши надежды на будущее? Каким вы хотите стать? Представьте, что вы из будущего смотрите на себя в настоящем. За какие поступки будущее «я» скажет вам спасибо? Психолог Хал Эрснер-Хершфилд утверждает, что, даже если вы вкратце наметите для себя план письма, это сблизит вас с будущим «я».
3. ***Вообразите ваше будущее «я».*** Исследования показывают, что, воображая себя в будущем, можно укрепить силу воли в настоящем. В одном эксперименте лежебок просили представить себе либо положительное будущее «я», которое регулярно занимается спортом и отличается отменным здоровьем, либо отрицательное -

---

*** Мне больно, что приходится объяснять эту шутку. Любой читатель, который ее не понял, просто обязан посмотреть уже ставший классикой фильм 1985 года «Назад в будущее» — ваше будущее «я» скажет вам спасибо.**

малоподвижное и страдающее от разных болячек. Обе картинки поднимали людей с диванов: два месяца спустя они больше занимались спортом, чем контрольная группа, у которой не было такого задания. Можете ли вы представить свое положительное будущее «я» в волевом испытании: насколько оно привержено цели и пожинает плоды своих трудов? Или будущее «я», которое страдает от последствий своего бездействия? Позвольте себе повитать в облаках: представьте в малейших деталях, что вы будете чувствовать, как будете выглядеть, с какой гордостью, благодарностью или сожалением будете вспоминать свои прошлые поступки.

Время ждать и время поддаваться

Мы вроде бы порешили, что всегда лучше отсрочивать наслаждения. Но так ли это?

Рэн Кивец, маркетолог из Колумбийского университета, обнаружил, что некоторым людям весьма непросто предпочесть текущее счастье будущей награде. Они постоянно отсрочивают удовольствие во имя работы, добродетели, будущего счастья, но в результате сожалеют о своих решениях. Кивец назвал это состояние гиперопией — или, попростому, дальнозоркостью. Большинство людей, как мы уже выяснили, хронически близоруки. Когда перед ними оказывается обещание награды, они не способны разглядеть за ним ценность отсроченного вознаграждения. Люди, которые страдают гиперопией, хронически дальнозорки: они не видят, как важно жить настоящим. Это столь же серьезная проблема, как и близорукость: и то и другое в итоге приводит к разочарованию и несчастью.

Людям, которым трудно сказать да искушению и поддаться соблазну, требуется столько же силы воли, как и остальным, чтобы сказать нет. Поэтому каждую стратегию из этой главы они должны переворачивать с ног на голову. Люди с гиперопией — в отличие от близорукого большинства — должны себя баловать. Например, выбирайте подарочный сертификат вместо возврата наличных, когда покроете

кредит. Тогда вам придется роскошествовать, а не ныкать наличные на черный день (однако постарайтесь, чтобы подарочный сертификат не залежался в ящике на кухне из-за того, что все никак не настанет время пускать пыль в глаза). Помогайте себе принимать лучшие решения, так же как люди, которым требуется избежать сиюминутных наслаждений. Только не сосредотачивайтесь на убытках от удовольствий, а воспринимайте их как выгодное вложение. Вообразите, как вам будет приятно, как они восстановят ваши силы для работы (продавцы знают об этой потребности и рады подать свои товары так, чтобы снять с покупателя вину). А когда будете думать о том, каким образом ваши сегодняшние решения повлияют на будущее счастье, представьте, как пожалеете о том, что не побаловали себя сегодня.

Признаюсь, я и сама слегка дальнозорка. Когда мне нужно напомнить себе, что пора расслабиться, я вспоминаю, как пять лет хранила бутылку шампанского. Мне ее подарила начальница, когда я получила стипендию для учебы на факультете психологии. Она вручила мне драгоценный сосуд с торжественным напутствием, и я не решилась откупорить его сразу. Я боялась не оправдать надежд: да, я прошла по конкурсу, но взят лишь первый барьер. Я сказала себе, что выпью шампанское, когда приеду в Стэнфорд и освоюсь. Бутылка пересекла со мной полстраны, от Бостона до Северной Калифорнии. Я пообвыкла на факультете психологии, но и тогда не пришло время пригубить заветный напиток. Я не сделала ничего, чтобы праздновать. Возможно, в конце первого года или когда опубликую первую статью.

Бутылка переезжала со мной четырежды. Всякий раз, доставая ее, я думала: «Я почувствую, что заслуживаю ее, когда возьму следующий барьер». Я все-таки открыла ее, когда защитила диплом. К тому времени шампанское выдохлось.

Я вылила его в раковину и поклялась, что никогда не повторю такого с другой бутылкой и буду отмечать каждое достижение и каждый рубеж в своей жизни.

Под микроскопом: не слишком ли вы дальнозорки ради своего же блага?
Вам трудно оторваться от работы, потому что всегда найдутся дела? Вы испытываете вину и тревогу, когда тратите деньги, и вам трудно купить что-либо, кроме крайне необходимого? Бывает, что вы оглядываетесь назад, на то, как вы расходуете свои время и деньги, и хотите больше сосредоточиться на настоящем счастье и перестать откладывать его на потом? Если так, превратите все эксперименты этой главы в стратегии баловства (и не мешкайте, ладно?).

Резюме

Наше воображение подводит нас, когда мы представляем свое будущее. Отдаленные награды кажутся менее привлекательными, и мы выбираем сиюминутное наслаждение. Нам не удается предсказать, что́ нас соблазнит или отвлечет, поэтому не получается и защитить себя — и мы предаем свои цели. Чтобы принимать более мудрые решения, нам надо лучше понимать и поддерживать свои будущие «я». Нам надо помнить, что будущему «я» придется справляться с последствиями текущих действий, и оно будет очень благодарно нам за старания.

Конспект главы

Основная мысль; когда нам не удается видеть будущее четко, мы поддаемся искушениям и медлим.

Под микроскопом

- *Как вы обесцениваете будущие награды?* Какие будущие блага вы выставляете на продажу всякий раз, когда поддаетесь соблазну или медлите?
- *Не ждете ли вы будущего себя?* Нет ли у вас того, что требуется изменить или сделать, но вы откладываете эту задачу в надежде, что проявится более волевое будущее «я»?
- *Не слишком пи вы дальнозорки ради своего же блага?* Вам труднее баловать себя, чем устоять перед искушением?

Эксперименты

— *Подождите 10 минут** Возьмите за правило ждать 10 минут, прежде чем поддаться соблазну. Пока они не истекли, вспомните о будущих благах, которые принесет отказ от искушения.

— *Понизьте свой процент скидки.* Когда вас тянет действовать против ваших долгосрочных интересов, переосмыслите ситуацию: вы отказываетесь от наилучшего грядущего блага ради сиюминутного удовольствия.

— *Установите предварительные обязательства для будущего «я»*. Создайте новое правило, пусть вам будет сложнее менять решения, дрессируйте будущее «я» кнутом или пряником.

— *Познакомьтесь со своим будущим «я»,* «Вспоминайте» будущее, отправляйте сообщения будущему «я» или просто воображайте себя в будущем.

8. Заразно! Почему сила воли заразительна

Джон, 18 лет от роду и только что окончивший школу, вышел из автобуса Академии Военно-воздушных сил США в Эль Пасо (штат Колорадо). Он прибыл с одним рюкзаком, в котором лежали несколько вещей, позволенных кадетам-первогодкам: будильник, зимняя куртка, набор марок и писчие принадлежности, а также графический калькулятор. Но он захватил с собой еще кое-что: он не прятал это в рюкзак, однако остальные 29 новобранцев эскадрильи все равно ничего не заметили. Весь год кадеты будут жить, есть и учиться вместе. И то, что привез Джон, постепенно распространится среди других курсантов, угрожая их здоровью и карьере в военно-воздушных силах.

Какое бедствие нес им Джон? Это были не оспа, не туберкулез и не венерическое заболевание. А слабая физическая подготовка. И хотя трудно поверить, что она заразна, отчет Национального бюро экономических исследований за 2010 год гласит, что низкая физподготовка разносится по Академии ВВС США подобно инфекции. В течение четырех лет ученые следили за 3487 курсантами: учитывалось все, от их школьных оценок по физкультуре до экзаменов в академии. Со временем наименее подготовленный кадет эскадрильи снижал уровень физической подготовки сокурсников. По сути, как только новобранец прибывал на учебу,

показатель самого слабого кадета в подразделении лучше предсказывал результаты новичка, чем школьные оценки.

Это исследование — очередной пример того, что поведение, за которое (как нам кажется) отвечает самоконтроль, находится и под социальным контролем. Нам хочется верить, будто мы самостоятельны в своих решениях, мы гордимся своей независимостью и свободной волей. Но психологические, маркетинговые и медицинские исследования доказывают, что на наши личные решения во многом влияет то, что думают, хотят и делают другие люди — и что, как нам кажется, они ожидают от нас. Мы увидим, что социум часто нас подводит. Однако он же помогает нам достичь целей. Слабоволие бывает заразительным, но можно «подцепить» и умение владеть собой.

Распространение эпидемии

Центры контроля и профилактики заболеваний известны тем, что изучают вспышки эпидемий вроде свиного гриппа и ВИЧ. Но они отслеживают и долгосрочные изменения показателей здоровья, например статистику ожирения, в каждом штате страны. В 1990 году ни в одном штате коэффициент ожирения не превышал 15 процентов. К 1999 году в 18 штатах он составлял от 20 до 24 процентов, однако порог в 25 процентов не был пройден нигде. К 2009 году лишь в одном штате (Колорадо) и в округе Колумбия коэффициент ожирения держался ниже 20 процентов, а в 33 штатах он достигал 25 процентов и выше.

Двух ученых, Николаса Кристакиса с медицинского факультета Гарвардского университета и Джеймса Фаулера* из Калифорнийского университета в Сан-Диего, поразило,

*** См. подробнее в их книге «Связанные одной сетью: Как на нас влияют люди, которых мы никогда не видели» (М.: Юнайтед Пресс, 2011).** ***Прим. ред.***

как это явление описывают чиновники от здравоохранения и журналисты: эпидемия ожирения. Они задались вопросом, не передается ли ожирение от человека к человеку так же, как заразные болезни вроде гриппа, и обратились к данным Фремингемского исследования сердца*, в котором участвовало более 12 ООО жителей города Фремингема в штате Массачусетс. Оно началось в 1948 году с 5200 участников, а в 1971 и 2002 годах добавились новые поколения. На протяжении нескольких десятилетий горожане сообщали врачам интимные подробности своей жизни, от изменений в весе и до социальных связей с остальными участниками исследования.

Кристакис и Фаулер изучили, как с годами менялся вес людей, и согласились, что это похоже на эпидемию. Ожирение было заразно, оно передавалось родственникам и друзьям. Если у человека полнел друг, риск того, что он сам станет страдать от ожирения, взмывал на 71 процент. Если у женщины набирала вес сестра, ее шансы потучнеть увеличивались на 67 процентов, а если у мужчины толстел брат, для него вероятность поправиться вырастала на 45 процентов.

Но не только ожирение бродило по Фремингему. Если один человек увлекался выпивкой, все его приятели принимались чаще зависать в барах. И ученые заметили, что самоконтроль тоже был заразен. Если кто-то бросал курить, росла вероятность того, что его друзья и родственники тоже завяжут. Кристакис и Фаулер обнаружили тот же принцип заразительности в других сообществах, причем для таких волевых испытаний, как наркотики, недосып и депрессия. Это были тревожные, но очевидные выводы: и вредные привычки, и перемены к лучшему передаются от человека человеку, как микробы, и ни у кого нет полного иммунитета.

*** Масштабное популяционное исследование сердечно-сосудистого здоровья, которое проводил Национальный институт сердца, не имеет себе равных по продолжительности и величине выборки. *Прим. пер.***

Под микроскопом: ваша социальная сеть

Не всякое волевое испытание - результат социальной «инфекции», но в большинстве случаев общество влияет на нас. Задумайтесь:

- **Многие ли из вашего социального окружения являются вашими «товарищами по несчастью»?**
- **Вспомните, не подцепили ли вы привычку от друга или родственника?**
- **Есть ли люди, в обществе которых вы особенно склонны себе потакать?**
- **Не пытались ли недавно люди из вашего окружения бросить вызов тому же волевому испытанию, что и вы?**

Социальное «Я»

Мы уже поняли, что, когда дело доходит до самоконтроля, человеческий разум не являет собой цельное единство, а дробится на множество «я», которые борются за этот контроль. Одно «я» требует сиюминутных наслаждений, а другое — помнит о ваших главных целях. Текущее «я» может быть связано или не связано с будущим «я». И как будто мало этой толпы: оказывается, в вашей голове живет еще несколько человек. Я не имею в виду расщепление личности: я говорю о родителях, супруге, детях, друзьях, начальнике и будничных знакомцах.

Люди запрограммированы общаться друг с другом, и наш мозг хитро к этому приспособился. У нас есть особые нейроны — они называются зеркальными, их единственная задача* — отслеживать, что думают, чувствуют и делают другие люди. Эти зеркальные нейроны рассеяны по всему мозгу, чтобы мы как можно лучше понимали переживания окружающих.

Например, вообразите, что мы с вами сидим на кухне, и вдруг вы видите, как я правой рукой тянусь за ножом. Ваш мозг автоматически начнет распознавать этот жест.

*** См. подробнее в книге Марко Якобони «Отражаясь в людях: Почему мы понимаем друг друга» (М.: Юнайтед Пресс, 2011).** ***Прим. ред.***

Активируются зеркальные нейроны, которые отвечают за движение и осязание вашей правой руки. Так ваш мозг формирует представление о том, что я делаю. Зеркальные нейроны воссоздают движение, как следователь — картину преступления, пытаясь понять, что же случилось и почему. Это позволяет вам угадать, с чего вдруг я потянулась к ножу и что будет дальше. Я собираюсь напасть на вас? Или моя предполагаемая жертва — морковный пирог?

Скажем, я случайно порезала большой палец правой руки, ухватившись за нож. Ой! Когда вы это видите, откликаются зеркальные нейроны в болевых центрах вашего мозга. Вы вздрагиваете и мгновенно понимаете, что я чувствую. Опыт боли настолько реален, что нервы в вашем спинном мозге даже попытаются подавить входящие болевые сигналы от вашей правой руки — словно это вы порезались! Этот инстинкт сопереживания помогает нам понимать чувства других людей и отвечать на них.

Когда я забинтую палец и положу себе на тарелку кусок пирога, возбудятся зеркальные нейроны в вашей системе подкрепления. Даже если вы не любите морковный пирог, но знаете, что его обожаю я (так и есть), ваш мозг начнет предвкушать награду. Когда наши зеркальные нейроны считывают обещание награды у других людей, мы тоже хотим полакомиться.

Отражения волевых неудач

В этом простом сценарии мы наблюдали три способа, которыми наш «социальный» мозг может подцепить слабоволие. Первый — непроизвольная имитация. Зрительные нейроны, которые распознают движения другого человека, обучают им ваше тело. Когда вы видите, как я тянусь за ножом, вы можете вдруг заметить, что машинально мне «помогаете». В других случаях мы безотчетно повторяем

действия окружающих. Собеседники часто копируют друг друга. Мужчина скрещивает руки, а спустя мгновения его партнерша по разговору повторяет жест. Она откидывается назад, и вскоре он принимает ту же расслабленную позу. Это бессознательное физическое отражение помогает людям лучше понять друг друга, а также рождает чувство единения и гармонии (поэтому продавцов, менеджеров и политиков учат *намеренно* копировать позы других людей: человек, которому подражают, более внушаем).

Наш инстинкт имитации приводит к тому, что, когда вы видите, как кто-то достает еду, напиток или кредитку, вы начинаете бессознательно «зеркалить» это поведение — и теряете свою волю. Например, в недавнем исследовании проверялось, что происходит в мозге курильщиков, когда они видят, как курит персонаж фильма. У них активизировались зоны мозга, которые планируют движения руки, как будто люди готовились достать сигарету и зажечь ее: возникал бессознательный импульс закурить, который приходилось сдерживать.

Второй способ нашего «социального» мозга сбить нас с толку — эмоциональное заражение. Мы убедились, что зеркальные нейроны отвечают на боль других людей, но они откликаются и на чувства. Поэтому плохое настроение коллеги может стать и вашим — и покажется, будто это вам надо выпить! Поэтому в телевизионных ситкомах используют закадровый смех — авторы надеются, что, услышав, как заливаются другие, вы тоже расхохочетесь. Автоматическое эмоциональное заражение помогает объяснить, почему исследователи социальных сетей Кристакис и Фаулер обнаружили, что счастье и одиночество передаются через друзей и родственников. Как это может привести к нехватке силы воли? Когда мы цепляем негативную эмоцию, то пытаемся справиться с ней по-своему — и это может

привести нас к покупательскому буму или к шоколадному батончику.

И, наконец, наш мозг может поддаться искушению, когда соблазняются окружающие. Если мы видим, как кто-то потакает нашей слабости, мы тоже хотим присоединиться. Когда мы всего лишь воображаем себе, чего желают другие люди, мы перенимаем их желания, а их аппетит возбуждает наш аппетит. Поэтому в компании мы едим больше, чем в одиночку, игроки поднимают ставки, когда кто-то срывает куш, и мы тратим больше, когда ходим по магазинам с друзьями.

Под микроскопом: кого вы копируете?
На этой неделе ищите в своем поведении черты других людей - особенно в том, что связано с вашим волевым испытанием. Возможно, совместное баловство - именно то, что составляет ваши отношения? Не хватаете ли вы лишнего, когда окружающие делают то же самое?

Курильщик поневоле

Марк недавно начал работать за прилавком в кофейне. Всем сотрудникам в четырехчасовую смену полагался 10-минутный перерыв. Как вскоре обнаружил Марк, почти все проводили его во внутреннем дворике — устраивали перекур. Зачастую там же и кончалась смена: люди болтали и курили, прежде чем уйти домой. Марк не был никотинозависимым: обычно он соглашался на сигаретку-другую лишь на вечеринках. Однако тут он угощался в перерыв и даже после работы.

Когда мы на занятиях дошли до темы социального влияния, Марк тут же узнал себя в примерах. Он никогда не курил в одиночку. Просто на работе легче было закурить, чем отказаться — это делали все. Присоединялся даже управляющий. Марк не задумывался о том, к чему его могла привести новая социальная привычка, но он точно не хотел закончить как один совершенно подсевший на никотин

сотрудник, который жил ради перекуров. Марк решил больше не стрелять сигаретки у коллег, которых ничуть это не огорчило. Он общался по-прежнему, и для этого уже не требовалось затяжки.

Когда цели заразительны

Люди — прирожденные медиумы. Когда мы наблюдаем других в действии, наш «социальный» мозг угадывает их цели. С чего вдруг женщина кричит на того мужчину? Почему официант со мной заигрывает? «Угадайка» помогает нам предсказывать чужие поступки и избегать социальных катастроф. Нам требуется защищать себя и других в угрожающих ситуациях (не опасна ли кричащая пара? кому нужна помощь?). Нам также надо выбирать наиболее подходящий ответ в двусмысленном положении (флиртующий официант, скорее всего, хочет крупных чаевых, а не пригласить вас на рандеву в уборную).

Однако у автоматического считывания мыслей есть и побочный эффект для самоконтроля: в нас активируются те же цели. Психологи называют это заражением целью. Исследования показывают, что поразительно легко подцепить цель другого человека — и изменить свое поведение. Например, в одном эксперименте студенты подхватывали цель получения прибыли, просто прочитав историю о другом студенте, который подрабатывал на весенних каникулах. Ребята больше старались и быстрее выигрывали деньги в лабораторном задании. Юноши, прочитав историю о мужчине, который закадрил женщину в баре, подхватывали идею случайных знакомств и с пущей охотой помогали привлекательной девушке, которая заглядывала в комнату, где проходил эксперимент. Парни верили, будто любезность увеличит их шансы переспать с ней (правдоподобно, хотя убеждена, что большинству не обламывается). В других опытах оказалось, что воспоминания о знакомом, который курит марихуану,

увеличивали у студентов желание словить кайф, а мысли о приятеле, который не балуется травкой, снижали этот интерес.

Как все это влияет на ваш самоконтроль? Хорошая новость заключается в том, что заразиться можно только теми целями, которые вы в некоторой степени разделяете. Вам не подцепить абсолютно новое намерение при краткосрочном контакте, словно вирус гриппа. Некурящего не потянет на никотин, если друг достанет сигаретку. Но поведение другого человека может активировать цель, которая в текущий момент не управляла вашими решениями. Как мы уже убедились, волевое испытание всегда подразумевает конфликт. Вы хотите и полакомиться сейчас, и сохранить здоровье на будущее, и выплеснуть на начальника свой гнев, и не потерять работу, и покутить, и вылезти из долгов. При виде человека, который преследует одну из этих целей, ваш разум тоже может склониться в ее пользу.

Заражение целью работает в обоих направлениях: можно подхватить и самоконтроль, и баловство, но мы особенно восприимчивы к соблазнам. Если приятельница заказывает за обедом десерт, ее цель получить сиюминутное наслаждение может объединиться с вашей тягой к удовольствиям, и вместе они заглушат ваше намерение сбросить вес. Когда вы видите, что некто тратится на подарки к праздникам, ваше желание восхитить детей рождественским утром усиливается, и вы на время забываете о планах транжирить меньше.

Эксперимент: укрепите свой иммунитет

Мы не всегда подхватываем чужие намерения. Порой, когда мы наблюдаем, как кто-то поддается соблазну, наша выдержка только крепнет. Например, если вы твердо привержены одной цели (похудеть), но осознаете и ее антипод (насладиться пиццей), то при виде человека, который выбирает противоположное, ваш мозг переходит в повышенную боевую готовность. Он сильнее активирует ведущую цель и запускает стратегии, которые помогают вам ее придерживаться. Психологи

называют это *противодействующим контролем,* но можно представить его иммунным ответом на волевые угрозы. Лучший способ укрепить иммунный ответ на поступки других людей - проводить несколько минут в начале дня, размышляя о своих планах и о соблазнах их поменять. Как прививка, которая защищает от микробов, эти мысли укрепят вас в ваших устремлениях и помогут избежать заражения чужой целью.

Праздник непослушания

Порой мы заражаемся не ситуативными целями: перекусить, потратиться, соблазнить незнакомку, — а более общими, например следовать порывам. Ученые из Университета Гронингена в Нидерландах доказали это в нескольких экспериментах с ничего не подозревающими прохожими. Они подбрасывали «доказательства» того, что другие люди вели себя плохо: пристегивали велосипеды напротив таблички на заборе «Велосипеды не ставить», оставляли тележки для продуктов на парковке, где действовала система возврата тележек в магазин. Эти исследования подтвердили, что нарушение правил заразительно. Люди, которые наталкивались на «подставы», следовали дурным примерам и игнорировали предписания. Они тоже пристегивали велосипеды напротив знака и бросали тележки на стоянке.

Но последствия этим не ограничились. Когда люди видели пристегнутый в неположенном месте велосипед, они чаще перелезали через забор, чтобы срезать путь, хотя это было запрещено. Когда они видели тележки на парковке, то чаще мусорили. Зараза была сильнее и касалась не только конкретного правила. Люди подхватывали цель делать, что хочется, а не то, что должно.

Когда мы замечаем, что другие пренебрегают нормами и следуют порывам, мы более склонны поддаваться любым своим импульсам. То есть всякий раз, как мы улавливаем плохое поведение, наш собственный самоконтроль снижается (плохая новость для фанатов реалити-шоу, где действуют три правила высокого рейтинга: напейся, затей драку

и переспи с чужим парнем). Прослышав, что кто-то скрывает доходы, вы вольнее подойдете к своей диете. Увидев, как водители превышают скорость, вы вдохновитесь потратить лишнее. Так мы можем цеплять слабости от других — даже если наши личные слабости отличаются от наблюдаемых. Главное, нам даже не нужно видеть людей в действии. Как микроб, который остается на дверной ручке, за которую хватался больной, цель может перейти к нам просто через свидетельства чужих действий.

Эксперимент: подцепите самоконтроль
Исследования показывают, что мысли о волевом человеке могут укрепить выдержку. Есть ли кто-то способный послужить вам примером в вашем испытании? Ему довелось пережить то же и он победил или он просто являет собой пример недюжинной силы воли? На моих занятиях чаще всего образцом для подражания называли известных спортсменов, духовных лидеров и политиков, хотя родственники и друзья могут подвигнуть даже на большее, как мы убедимся чуть позже. Когда вам не хватает силы воли, вспомните своего героя. Спросите себя: как бы поступил он?

Почему люди, которые нравятся нам больше, заразительнее незнакомцев

В сезон гриппа и простуды вы можете подхватить вирус от любого, кто вам встретится: от коллеги, которая кашляет, не прикрывая рта, от кассира, который проводит вашу кредитку, а потом возвращает кишащей микробами. Эпидемиологи называют это *простым заражением.* При простом заражении не важно, кто источник инфекции. Микробы незнакомца столь же опасны, как и микробы близкого человека, и одного раза довольно, чтобы вас заразить.

Поведение передается не так. Социальные эпидемии — ожирения или курения — действуют по принципу сложного заражения. Важна ваша душевная связь с человеком. Во фремингемском сообществе поступки не скакали через дворы и заборы. Социальные эпидемии распространяются по сетям взаимного уважения и приязни, а не по трафарету

улиц. Влияние коллеги не сравнить с дружеским, и даже шапочный знакомый вашего приятеля подействует на вас сильнее, нежели человек, которого вы видите каждый день, но на дух не переносите. Это избирательное заражение — большая редкость в мире болезней: как будто иммунная система способна защититься только от вируса, который передается от незнакомца или неприятной личности. Но именно так и множатся поступки. Социальная близость важнее географической.

Почему поведение так заразительно в близких отношениях? Продолжим медицинскую метафору: наш иммунитет отвергает цели и поступки других людей, только если определяет этих личностей как «не нас». В конце концов, наша физиологическая иммунная система не нападает на собственные клетки и не трогает то, что распознает как нас. Но она обращается как с угрозой с тем, что считает чужеродным: изолирует и разрушает вирус или бактерию, чтобы мы не заболели. Оказывается, когда мы думаем о людях, которых любим и уважаем, с которыми ощущаем душевное родство, наш разум распознает их скорее как нас, чем как не нас. Это видно на томографии мозга, когда взрослые люди думают сначала о себе, а потом о своих матерях. Зоны мозга, которые возбуждаются в обоих случаях, практически совпадают, то есть в наш образ *«я»* входят и представления о любимых. Наше самоощущение зависит от наших отношений со значимыми другими, и зачастую мы понимаем, кто мы, только думая о них. Так как мы включаем их в наш образ «я», их решения влияют на наш выбор.

Под микроскопом: от кого вы более склонны что-нибудь подцепить?

Подумайте, кто входит в ваш круг «значимых близких». С кем вы проводите больше времени? Кого уважаете? С кем особенно схожи? Чье мнение для вас важно? Кому вы больше всего доверяете, кого любите? Вспомните, какое поведение - плохое или хорошее - вы от них подцепили или что они переняли от вас?

Один из племени

Представьте, что к вам в дверь постучали и просят ответить на несколько вопросов об охране природы. Как часто вы стараетесь экономить электричество? Вы бережете воду и быстро принимаете душ? Вы утеплили дом, чтобы реже включать обогреватель? Ваша машина работает на газу? Потом вас спрашивают, насколько вы согласны, что экономия природных ресурсов полезна для окружающей среды, бережет ваши деньги и воздается будущим поколениям. И, наконец, последнее: что больше всего побуждает вас беречь ресурсы? О, и сколько соседей, по-вашему, поступает так же?

Эти вопросы задали 800 жителям Калифорнии, когда исследовали причины природоохранного поведения. Люди вели себя по-взрослому: большинство заявило, что бережет природу, дабы помочь будущим поколениям и сэкономить деньги. «Потому что все так делают» — было на последней строчке. Но прежде чем поздравлять калифорнийцев с развитым чувством гражданского долга, вдумайтесь: единственный вопрос, который предсказывал реальное природоохранное поведение, — представление о том, как ведут себя соседи. Все другие убеждения и доводы: экономия денег, спасение планеты для внуков — никак не влияли на поступки. Люди думали, что действуют из благородных мотивов, но для них было важно лишь гораздо более низкое «все так делают».

Это пример того, что психологи называют социальным доказательством. Когда все племя занято чем-то, мы считаем, что так поступать умно. Это один из полезных инстинктов выживания, впечатанных в наш «социальный» мозг. В конце концов, когда вы видите, что все племя двинулось на восток, вам лучше отправиться следом. Жизнь в обществе возможна лишь при доверии к суждениям других людей. Вам не нужно знать все — можно сберечь силы на то,

в чем вы хороши, будь то лучшие набедренные повязки для охоты на бегемотов или наиболее точные прогнозы о фондовом рынке.

Социальное доказательство неимоверно влияет на наши повседневные поступки. Поэтому мы часто проверяем «самые читаемые статьи» на новостных сайтах, более склонны пойти на главный блокбастер страны, чем на фильм, который не окупился в прокате. Поэтому колеблющихся избирателей можно переубедить результатами голосования, и нас не удивляет, когда родители в магазине дерутся за новую популярную игрушку. То, что хотят другие, просто обязано оказаться хорошим. То, что другие считают правдой, должно быть верно. Если у нас еще нет своего мнения, мы доверяемся племени.

Исследователи, которые бродили по домам с вопросами об охране природы, решили проверить, как сильно социальное доказательство способно изменить поведение. Они вешали на ручках входных дверей листовки, которые убеждали жителей города Сан-Маркос в штате Калифорния не плескаться в душе слишком долго, выключать лишний свет и пользоваться по ночам вентиляторами вместо кондиционеров. К каждой листовке прилагалась приписка. В каких-то случаях людей призывали беречь природу, в каких-то — увещевали, что сбережение ресурсов поможет будущим поколениям или снизит счета за электроэнергию. На листовках с социальным доказательством красовалось: «99 процентов жителей вашего района утверждают, что выключают лишний свет, чтобы сэкономить электричество».

Эти послания 371 дом получал еженедельно на протяжении месяца. Причем всем хозяйствам всегда доставались одни и те же: четыре социальных доказательства подряд или четыре «помогите будущим поколениям». Чтобы узнать, какой призыв оказался наиболее действенным, исследователи сняли показания счетчиков с каждого дома. Они также

заглянули в квитанции за электроэнергию до и после отправки листовок. Единственное, что убеждало людей снизить потребление электроэнергии, — что «все так делают». Прочие мотивировки, которыми якобы руководствовались люди, не отразились на их поведении.

Этот эксперимент в очередной раз подтверждает, что мы ведем себя как лемминги, хоть мамы и воспитывали нас иначе: «Если твои друзья побегут прыгать с моста, ты тоже прыгнешь?» Мы уже тогда знали, что от нас ждут ответа: «Нет, ни за что! У меня своя голова на плечах, я не подпадаю под чужое влияние!» Но честнее признать: «Да, возможно».

Люди не любят, когда им об этом напоминают. На лекциях я обнаружила, что каждый студент верит, будто является исключением. Нас с малых лет учат поступать по-своему, выделяться из толпы, вести, а не быть ведомыми. Но наша культура одержимости независимостью не может подавить в нас потребность вписываться. Наше общество восхваляет самостоятельность, однако мы не способны расстаться со стадными инстинктами. Как показало листовочное исследование, это не всегда плохо. Социальное доказательство может укрепить самоконтроль, если мы верим, что поступать правильно (или делать то, что труднее) — норма.

Бог хочет, чтобы вы похудели

Можно ли убедить людей чаще заниматься спортом и есть больше овощей и фруктов, если говорить им, что так хочет Бог? В Государственном университете Среднего Теннесси этот метод дал превосходные результаты. Людей спрашивали, насколько забота о себе и своем здоровье ценится в их религии. Например, христианам предлагали поразмыслить над такими библейскими цитатами, как: «Не будь между упивающимися вином, между пресыщающимися мясом...» (Книга притчей Соломоновых, 23:20) и «...очистим себя от всякой скверны плоти и духа, совершая святыню в страхе

Божием» (Второе послание к коринфянам, 7:1). Им напоминали, что питание в закусочных и отказ от спорта не соответствуют их заявленным идеалам. Когда люди признавали расхождение в собственных убеждениях и поступках, им помогали придумать план действий, как исправить свое поведение. Вера в то, что похудание и тренировки — занятия добрых христиан, была мощным социальным доказательством гораздо большей побудительной силы, нежели жесткие предостережения врача после теста на холестерин.

Марк Ансель, психолог, который разработал этот подход, утверждает, что церковным сообществам надо поддерживать людей в обретении новых привычек. В храмах должны проходить не только религиозные службы, но и занятия по фитнесу и беседы о правильном питании, а на праздниках стоит подавать более здоровую пищу. И чтобы все это подействовало, священники обязаны стать образцом для подражания. Прежде чем проповедовать утренние пробежки, им нужно самим привести себя в форму, и, так же как им нельзя быть застигнутыми в борделе, пусть дважды подумают, прежде чем переступить порог местного Макдоналдса. В конце концов, социальное доказательство требует доказательств.

Чтобы пресечь предосудительное поведение студентов, в Стэнфордском университете к делу подошли с другой стороны. Исследователи нарисовали два разных плаката, пытаясь отбить у ребят охоту к чрезмерным возлияниям. В одном случае они заняли рациональную позицию и перечислили пугающую статистику алкоголизма вроде «Одна ночь кутежа может снизить вашу способность к абстрактному мышлению на 30 дней» (да, это убедительный довод для многих студентов, обеспокоенных тем, как они сдадут экзамен по математике). Другой плакат клеймил пьянство как социальную проказу. На нем изобразили пьяного аспиранта, а надпись рядом гласила: «Многие аспиранты Стэнфорда пьют...

и многие из них не заслуживают доверия. Так что думайте, когда пьете... Вы же не хотите, чтобы вас приняли за этого парня?»

Плакаты повесили в двух общежитиях первокурсников. По прошествии 14 дней обитателей опросили, сколько они выпили за последнюю неделю. Оказалось, что в общежитии, где висел плакат с легкомысленным аспирантом, студенты выпили вполовину меньше спиртных напитков, нежели ребята, которые получили плакат с рациональными увещеваниями. Честно ли они отвечали? Наверняка мы не знаем, ведь никого не пасли на вечеринках. Возможно, первогодки не хотели, чтобы их приняли за небрежных аспирантов — даже в анонимном исследовании. Но если они говорили правду, выходит, что ученые нащупали новый способ предотвращать пагубное поведение: просто убедите людей, что эта привычка отличает группу, к которой им никогда не захочется принадлежать.

Эти два примера показывают, как социальное доказательство помогает исправить поведение. Мы охотно откажемся от своих грехов и взрастим в себе добродетели, если поверим, что это обеспечит нам местечко в любимом племени.

Если самоконтроль — не норма

Если мы хотим, чтобы люди обрели больше силы воли, нам нужно убедить их, что самоконтроль — это нормально. Но когда вы в последний раз слышали о позитивных переменах в обществе? СМИ предпочитают пугать нас шокирующей статистикой о том, что мы становимся ленивее, аморальнее, болезненнее. Я начала эту главу с одной из таких тенденций: 66 процентов американцев страдают от избыточного веса или ожирения. Нам постоянно твердят и другое: 40 процентов американцев *никогда* не занимаются спортом и лишь 11 процентов пыхтят на тренировках по пять раз

в неделю (стандартные рекомендации для здоровья и похудания). Лишь 14 процентов взрослых съедают пять фруктов и овощей в день. Зато средний взрослый потребляет около 45 килограммов сахара в год.

Эти цифры призваны ввергать нас в ужас. Но признаем: если мы оказываемся в статистическом большинстве, наш стадный мозг лишь вздыхает: «Какое облегчение, я как все». Чем чаще мы слышим такого рода данные, тем тверже верим, что все так делают, а значит, и нам сойдет. Если вы как и 86 процентов американцев, зачем меняться?

Знание о том, что мы «нормальные», может даже исказить наше восприятие себя. Например, в масштабах страны, чем толще мы становимся, тем кажемся себе стройнее. По отчету за 2010 год, опубликованному в научном медицинском журнале Archives of Internal Medicine, 37 процентов людей в клинической стадии ожирения мало того что верят, будто не являются тучными, но и полагают, что у них низок риск располнеть. Хотя это выглядит как отрицание реальности, это просто отражение новой социальной действительности. Если все набирают вес, наша внутренняя планка того, что считать «ожирением», ползет вверх, даже если медицинские стандарты остаются прежними.

Если мы не попали в нормальное распределение и держимся вне «безвольного» большинства, нас тоже может потянуть в серединку. В одном исследовании домовладельцы, которым сообщили, что их счет за электричество ниже среднего, принимались жечь лишние лампочки и чаще включать кондиционер. Притяжение центра оказывалось сильнее желания поступать правильно.

При социальном доказательстве наши представления о том, что делают другие, влияют на нас сильнее самих действий. Например, студенты переоценивают распространенность списывания среди сверстников. Списывает студент или нет, лучше всего предсказывается тем, верит ли он, что

жульничают остальные, а не жесткостью наказаний или страхом быть пойманным. На экзамене даже в относительно честном классе учащиеся вдруг начинают строчить друг другу эсэмэски с ответами, если полагают, будто их сокурсники пользуются шпаргалками (да, я ловила на этом студентов).

Это явление не ограничивается аудиторией. Большинство людей переоценивает процент жульничающих налогоплательщиков. Это и впрямь приводит к росту плутовства, ведь люди подстраиваются под то, что считают нормой. Нет, мы не безнадежные лгуны. Когда людям дают верные данные о подлинной норме, они исправляют свое поведение. Например, если их снабдить точной статистикой о честности налогоплательщиков, они будут правдивее заполнять декларации.

Под микроскопом: но мама, все так делают!
Социальное доказательство может помешать нашему исправлению, если мы верим, будто все делают то, чего мы пытаемся избежать. Вы когда-нибудь говорили себе, что ваша слабость не беда, потому что это норма? Вы вспоминаете о людях, которые разделяют с вами эту привычку? Если так, возможно, вы захотите поколебать свои взгляды. Лучше всего найти друзей среди тех, кто уже достиг того, к чему вы только стремитесь. Ищите новое «племя». Возможно, им станет группа поддержки, класс, местный клуб, сообщество в Интернете, даже подписка на журнал, который пропагандирует ваши ценности. Окружите себя людьми, которые разделяют ваши цели, чтобы вы ощутили их как норму.

Сила «Я должен»

Представьте себе картину: вы появляетесь на встрече выпускников, сбросив килограммов двадцать. Это ведь слегка повысит ваше желание заниматься спортом по утрам? Вспомните, как огорчается ваш девятилетний сын, когда вы курите. Удержит ли вас это от сигаретки на работе?

Принимая решение, мы часто думаем о том, как нас оценивают окружающие. Исследования показывают, что это

может здорово повысить самоконтроль. Люди, которые воображают, как будут гордиться собой, когда достигнут цели: бросят курить или станут донором крови — и впрямь чаще доводят дело до конца. Неодобрение тоже срабатывает: люди чаще пользуются презервативами, когда представляют, как им будет стыдно, если другие узнают, что у них был незащищенный секс.

Дэвид Дестено, психолог из Северо-Восточного университета, утверждает, что такие социальные эмоции, как гордость и стыд, влияют на наши решения быстрее и сильнее рациональных доводов о долгосрочных затратах и выгодах. Дестено называет их горячим самоконтролем. Обычно нам кажется, что самоконтроль — это триумф холодного разума над страстными порывами, но гордость и стыд зарождаются в «эмоциональном» мозге, а не в рассудительной префронтальной коре. Социальные эмоции возникли в ходе эволюции, чтобы помочь нам поддерживать хорошую репутацию в племени, как страх помогает уберечься от опасности, а гнев — защититься в бою. Воображаемые сценки социального принятия или отвержения подталкивают нас в верном направлении.

Некоторые предприятия и сообщества начали экспериментировать с социальным устыжением вместо стандартных наказаний за противоправное и асоциальное поведение. Если вас поймают за кражу в продуктовом магазине манхэттенского Чайна-тауна, то, скорее всего, заставят сфотографироваться с товаром, который вы собирались утянуть. Фото повесят на доску позора возле кассы и подпишут ваши имя, адрес и специализацию: «Большой вор».

Когда чикагская полиция стала публиковать имена и фотографии мужчин, пойманных у проституток, власти не только дополнительно наказывали задержанных, но и надеялись запугать тех, кто подумывает о покупке сексуальных услуг. Как сказал на пресс-конференции чикагский

мэр Ричард Дейли: «Мы говорим каждому, кто ступает на чикагскую землю: если вы попытаетесь снять проститутку, вас арестуют. И когда вас арестуют, об этом узнают люди. Узнают ваши супруга, дети, друзья, соседи и сослуживцы». Опрос чикагских мужчин, которые платили за секс, подтверждает, что полицейский прием сработал. Они больше всего боялись, что их пропечатают в местной газете (87 процентов мужчин заявили, что из-за этой меры подумают дважды, прежде чем купить секс). Кара переплюнула срок заключения, лишение водительских прав и штраф от 1000 долларов*.

Пределы стыда

Прежде чем мы порадуемся силе стыда, разумно будет вспомнить об эффекте «какого черта». Есть тонкая грань между полезным для самоконтроля *ожиданием* негативной социальной эмоции стыда и сковывающим волю действительным чувством пристыженности. Мы уже не раз убеждались, что переживание раскаяния подталкивает к соблазну — особенно если это раскаяние приходит через стыд и вину. В качестве превентивной меры стыд может сработать. Но когда дело сделано, стыд скорее подвигнет на саботаж, нежели на самоконтроль. Например, игроки, которые особенно стыдятся крупного проигрыша, наиболее склонны «отыгрывать» потерянные деньги, ставя больше и накапливая долги.

Даже упреждающий стыд может подвести нас, когда нужен нам больше всего. Пекущихся о здоровье людей попросили вообразить перед собой шоколадное пирожное, а потом — как бы им стало стыдно, если бы они его съели.

*** Стоит заметить, что половина опрошенных мужчин впервые посетили проститутку в компании друзей или родственников. Вместе с ожирением, курением и прочими социальными эпидемиями мнение, будто покупать секс допустимо, распространяется по социальным сетям, как зараза.**

Большинство от него отказалось (опять-таки, мысленно). Однако когда исследователи и впрямь поставили на стол большой кусок шоколадного торта от Cheesecake Factory («Пирожной фабрики»)* и дополнили его бутылкой воды, вилкой и салфеткой, стыд произвел обратный эффект. Лишь 10 процентов людей устояли перед искушением. Упреждающий стыд способен увести вас прочь от «Пирожной фабрики», но если приманка уже у вас под носом, чувство бессильно перед обещанием награды. Когда ваши дофаминергические нейроны дают залп, раскаяние лишь обостряет желания и подталкивает к соблазну.

Сила гордости

Гордость, напротив, спасает даже перед лицом искушения. 40 процентов людей, которые воображали, как будут гордиться собой, если устоят перед роскошным пирожным, не отщипнули от него ни крошки. Отчасти гордость помогает, потому что отвлекает от пирожного. Стыд же, наоборот, запускал предвкушение наслаждения, и участники сообщали, что в их головах роились соблазнительные мысли вроде: «Такое ароматное» и «Должно быть, на вкус обалденное». Гордость утихомиривает наш организм. Лабораторные исследования показывают, что вина снижает вариабельность сердечного ритма — наш телесный резерв силы воли. Зато чувство собственного достоинства поддерживает и даже усиливает его.

Чтобы гордость сработала, нам надо верить, что окружающие на нас смотрят или что у нас будет возможность сообщить о своих успехах. По результатам маркетинговых исследований, люди гораздо чаще покупают экологические товары на публике, а не в одиночку. Экологические

---

* **Популярная в Америке сеть ресторанов. Думаю, автор книги отчасти намекает на книгу Роальда Даля «Чарли и шоколадная фабрика» и одноименный фильм Тима Бёртона.** ***Прим. пер.***

покупки — способ показать людям, как мы альтруистичны и заботливы, мы хотим получить социальный кредит за самоотверженность. Если роста статуса не предвидится, большинство предпочитает отказаться от возможности спасти деревце. Это исследование подсказывает полезную стратегию, как держать слово: отправляйтесь со своими волевыми испытаниями к людям. Если вы поверите, что окружающие за вас переживают и следят за вашими успехами, вы будете более заинтересованы поступать правильно.

Эксперимент: сила гордости

Извлеките пользу из базовой человеческой потребности в одобрении: представьте, как воспарите, когда победите в волевом испытании. Вспомните кого-нибудь из своего племени - родственника, друга, коллегу, учителя, - чье мнение для вас важно или кто будет рад вашему успеху. Когда принимаете решение, которым гордитесь, делитесь им со своим племенем, обновляя статус на Facebook, щебечите в Twitter или - поскольку среди нас есть и луддиты - рассказывайте о нем при личной встрече.

Стыд из-за просроченных счетов

Если в конце лекции оставалось время, я приглашала студентов поделиться своими историями с классом. Порой это вызывало замешательство: многие вообще боятся публичных выступлений, а тут вдобавок все знали, что я прилюдно спрошу, как они продвигаются в своей борьбе. Однако это давало и упреждающую гордость: кое-кто надеялся живописать классу свои успехи.

Однажды в присутствии 150 студентов некая женщина сообщила, что намерена оплатить просроченные счета. На следующей неделе я спросила ребят: «Есть тут дама, которая хотела заплатить налоги?» Ее не было, но еще два человека подняли руки, дабы известить всех, что тоже объявили войну просроченным квитанциям. Что самое поразительное, изначально они не выбирали это своим волевым испытанием. Но рассказ на предыдущей лекции их вдохновил — и это классический случай заражения целью.

А куда делась та женщина, что первой дала зарок? Не знаю и, поскольку это было наше последнее занятие, не узнаю никогда. Надеюсь, она пропустила его ради встречи с адвокатом по налогообложению, а не из стыда. Это и есть оборотная сторона силы «Я должен»: воображаемые взгляды окружающих побуждают нас к действию, но, если мы проигрываем, их предполагаемая насмешка отбивает у нас охоту вновь показаться на публике.

Когда изгоняют из племени

В нашем обществе таким волевым «слабостям», как зависимость, ожирение и банкротство, зачастую сопутствует стигма. Мы ошибочно полагаем, что человек слаб, ленив, глуп или эгоистичен, и убеждаем себя, что он заслуживает лишь постыжения и исключения из племени. Но нам стоит как следует подумать, прежде чем бойкотировать людей, которые не ведут себя так, как нам бы того хотелось. Это не только весьма жестокая манера обращаться с себе подобными, но и дурной способ побудить их меняться. Деб Лемайр, президент Ассоциации здоровья людей всех размеров, утверждает: «Если бы стыд помогал, тучных людей бы не было».

Исследования показывают: когда человека изгоняют из племени, его воля слабеет. Например, после социального исключения* людям труднее выдержать искушение свежим печеньем и они скорее сдаются в сложных заданиях. Они легче отвлекаются в задачах на собранность. По результатам исследований, чем больше расовые меньшинства подвергаются осмеянию, тем меньше они контролируют свое поведение: одно лишь напоминание о дискриминации лишает этих людей воли. Всякий раз, как мы чувствуем, что

---

* **Как проходило исследование на отвержение? Ученые предлагали группе познакомиться, а потом просили участников выбрать партнеров для следующего задания. Отдельным участникам сообщалось, что их никто не выбрал и им придется работать в одиночку. Молодцы, ребята, снимаю шляпу.**

нас отвергают или не уважают, у нас возрастает риск поддаться худшим порывам.

Вместо того чтобы стыдить людей за нехватку воли, будет гораздо лучше, если общество станет поддерживать их в их успехах. Это хорошо подтверждает метод похудания, разработанный в Университете Питтсбурга: людям требуется ходить на занятия с другом или родственником. Участникам даются «домашние задания»: устроить совместный здоровый обед, звонить друг другу, подбадривать. Целых 66 процентов толстяков сбросили необходимый вес за 10 месяцев. В контрольной группе друзья и родственники не привлекались, и успеха добились лишь 24 процента.

Эксперимент: действуйте сообща
Не обязательно бороться со своей слабостью в одиночку. Найдется ли у вас друг, родственник или коллега, готовый присоединиться к вам в битве? Не обязательно, чтобы ваши цели совпадали, просто интересуйтесь друг другом, подбадривайте: это обеспечит вашему самоконтролю социальную поддержку. Если вам хочется еще и слегка посостязаться, соберите группу бойцов. Кто первый перестанет откладывать и завершит-таки давнее дело, кто сбережет больше денег за месяц?

Интернет-переписка поддерживает цель

Одно из моих самых любимых писем от бывшей студентки пришло спустя несколько месяцев после окончания занятий. Она сообщала, что упражнение, которое я выдала экспромтом на нашей последней встрече, оказалось для ее испытания ключевым. Тогда несколько студентов обеспокоились, что без лекций они лишатся стимула к переменам. Группа обеспечивала мощную социальную поддержку: люди делились опытом — хотя бы с соседом по парте, — и это побуждало их к действиям.

Итак, на последнем занятии, когда некоторые студенты занервничали, я предложила всем обменяться адресами электронной почты с кем-то незнакомым, чтобы рассказывать этому человеку о своих планах на следующую неделю.

В ответ партнер должен был спрашивать: «Поступил ли ты так, как намеревался?»

Студентка, которая написала мне месяцы спустя, призналась, что исключительно необходимость отчитываться перед незнакомцем в том, сдержала ли она слово, не позволила ей сорваться в первую неделю. А потом они превратились в настоящую команду взаимопомощи. Несколько месяцев они переписывались. Потом общение угасло, но к тому времени перемены прочно вошли в ее жизнь, и ей уже не требовалась поддержка со стороны.

Резюме

Поразительно, насколько наш мозг учитывает цели, убеждения и действия окружающих. Когда мы общаемся с другими людьми или всего лишь вспоминаем о них, они становятся еще одним нашим «я», соревнующимся за самоконтроль. Верно и обратное: наши собственные действия влияют на действия бесчисленного множества людей, и каждое решение, которое мы принимаем для себя, вдохновляет их или искушает.

Конспект главы

Основная мысль: общество влияет на наш самоконтроль, поэтому и сила воли, и искушения заразительны.

Под микроскопом

– *Ваша социальная сеть.* Многие ли из вашего социального окружения являются вашими «товарищами по несчастью»?

– *Кого вы копируете?* Ищите в своем поведении черты других людей ~ особенно в том, что связано с вашим волевым испытанием.

— *От кого вы более склонны что-нибудь подцепить?* Кто ваши «значимые близкие»? Какое поведение — плохое или хорошее — вы от них подцепили или что они переняли от вас?

– *Но мама, все так делают!* Вы убеждаете себя при помощи социального доказательства, что ваша слабость— ерунда?

Эксперименты на силу воли

— *Укрепите свой иммунитет.* Чтобы не цеплять чужие неудачи, уделяйте своим планам несколько минут в начале дня.

— *Подцепите самоконтроль.* Когда вам не хватает силы воли, вспомните своего героя. Спросите себя: как бы поступил он?

— *Сила гордости.* Объявляйте окружающим о своем намерении измениться и воображайте, как воспарите, когда победите в своем волевом испытании.

— *Действуйте сообща.* Можете ли вы привлечь к волевым испытаниям других?

9. Не читайте эту главу: пределы силы «Я не буду»

На дворе стоял 1985 год, а очагом беспорядков оказалась психологическая лаборатория маленького свободолюбивого гуманитарного Университета Тринити в Сан-Антонио (штат Техас). 17 студентов терзались мыслью, с которой не могли сладить. Они понимали, что это неправильно: они должны были выкинуть ее из головы. Но она их просто пленила. Всякий раз, как они пытались сосредоточиться на чем-то еще, она вновь проторяла себе путь в их сознания. Они не могли перестать думать о *белых медведях.*

Обычно этим студентам не приходилось беспокоиться о свирепых полярных хищниках. Их гораздо больше занимали секс, экзамены и разочарование от New Coke*. Но в тот момент перед белыми медведями было невозможно устоять — а все потому, что ребятам дали инструкцию: «В следующие пять минут постарайтесь не думать о белых медведях».

Эти студенты были первыми участниками серии экспериментов Дэниела Вегнера, ныне профессора психологии в Гарвардском университете. В начале карьеры Вегнер

*** Как раз в 1985 году компания Coca-Cola выпустила новый напиток, New Coke («Новая Кока»), однако публике он не понравился.** ***Прим. пер.***

наткнулся на рассказ о русском писателе Льве Николаевиче Толстом. Когда тот был маленьким, старший брат предложил ему игру: сидеть в углу до тех пор, пока не удастся отогнать от себя мысли о белом медведе. Вернувшись через какое-то время, он обнаружил малыша там же, где и оставил*. Вегнер вскоре понял, что эта история и поднятый в ней вопрос тоже не выходят у него из головы: почему у нас не получается контролировать свои мысли?

Вегнер провел опыт, который практически повторял детскую задачку Толстого: просил участников думать о чем угодно, кроме белого медведя. Вот расшифровка речи одной девушки, ее «мысли вслух», и мы видим, как это непросто:

Я пытаюсь думать о сотнях вещей, обо всем, кроме белого медведя, но я вновь и вновь к нему возвращаюсь. Итак... хм, эй, взять, к примеру, эту коричневую стену... Всякий раз, как я пытаюсь не думать о белом медведе, я думаю именно о нем.

Так продолжалось (с небольшими вариациями) 15 минут.

Может показаться, что неспособность отвлечься от мыслей о белом медведе — не худшая ошибка силы воли. Но как мы убедимся, проблема запретов распространяется на любую мысль. Последние исследования на темы тревоги, депрессии, похудания и зависимостей подтверждают это: во внутреннем мире мыслей и чувств силу «Я не буду» ждет оглушительный провал. И когда мы ступим во внутренний мир, то обнаружим, что нам требуется новое определение самообладания — такое, при котором позволяется ослабить контроль.

*** В «Воспоминаниях» Лев Николаевич Толстой писал, что старший брат Николенька придумывал разные «условия», которые требовалось исполнить, чтобы сбылось заветное желание. Толстой Л. Н. Воспоминания // Собр. худож. произв.: в 12 т. — М.: Правда, 1948. Т. 10. *Прим. пер.***

Разве не смешно?

Вегнер повторил эксперимент с белым медведем на других студентах, а когда те тоже стали одержимы медведями, принялся запрещать и другие мысли. Всякий раз попытка не думать о чем-то давала парадоксальный эффект: люди размышляли о предмете больше, чем когда не пытались себя контролировать или когда думали о нем намеренно. Результат был выше при стрессе, усталости или если участников отвлекали. Вегнер назвал это ироническим бумерангом. Вы отгоняете от себя мысль, и — бац! — она прилетает обратно*.

Эффект иронического бумеранга объясняет многие современные проблемы: при бессоннице попытки уснуть только «бодрят», во время низкоуглеводной диеты люди мечтают о белом хлебе и печенье с орехами макадамия, при тревожных расстройствах пациенты пытаются блокировать тревогу, но перед их глазами вновь и вновь крутится калейдоскоп катастроф. Вегнер даже доказал, что, если в течение дня человек старается отогнать от себя мысли о своей пассии, вероятность того, что она ему приснится, выше, чем когда он намеренно о ней фантазирует. Безусловно, это способствует эффекту Ромео и Джульетты. Известный жизненный факт: желания более пылки, если отношения запретны.

Вегнер обнаружил, что эффект иронического бумеранга действует при попытке подавить любой порыв, который только можно представить. Кандидат на работу, который безумно хочет произвести хорошее впечатление, скорее всего, выпалит именно то, от чего скривится работодатель.

---

* **Когда я рассказала об исследовании отцу, он тут же согласился с выводами и поделился жизненным опытом: «Когда я жил в католической семинарии, нам велели никогда-никогда не думать о сексе. И мы постоянно напоминали друг другу: «Не смей думать о сексе». Разумеется, в итоге мы думали о нем все время, больше, чем за пределами семинарии». Возможно, поэтому он так и не стал священником.**

Оратор, стремящийся быть политкорректным, вдруг парадоксальным образом вспоминает все обидные фразы. Та, что больше всего на свете хочет сохранить тайну, внезапно ощущает потребность пооткровенничать. И весьма вероятно, что официант, который изо всех сил старается не испачкать поднос, капнет соусом на рубашку. Вегнер (весьма милосердно с его стороны) даже объясняет этим эффектом научный факт: у гомофобов возникает самая сильная эрекция при просмотрах гей-порно.

Почему вытеснение мыслей не помогает

Почему попытки избежать некой идеи или эмоции возвращаются бумерангом? Вегнер полагает, что это связано с тем, как мозг обрабатывает команду *не* думать о чем-то. Задача разбивается на две части и передается двум разным структурам. Первая направляет внимание прочь от запретной мысли. Так девушка в исследовании Вегнера старалась не думать о белом медведе: «Я пытаюсь думать о сотнях вещей, обо всем, кроме белого медведя... взять, к примеру, эту коричневую стену...» Вегнер называет этот процесс *оперативным.* Оператор сидит в системе самоконтроля и, как и все формы самообладания, требующие усилий, использует много умственных ресурсов и энергии. Другая структура ищет в мыслях, чувствах или действиях запретное содержание. Девушка говорила: «Я вновь и вновь к нему возвращаюсь... Всякий раз, как я пытаюсь не думать о белом медведе, я думаю именно о нем». Вегнер называет этот процесс *слежением*. В отличие от оператора, наблюдатель работает автоматически и не требует больших умственных усилий. Он более тесно связан с системой автоматического распознавания тревоги. Пожалуй, это звучит заманчиво: автоматический самоконтроль! Но нужно понимать, как важно сотрудничество оператора и наблюдателя. Если по

каким-то причинам оператор выбьется из сил, наблюдатель превратит вашу жизнь в кошмар.

В обычных обстоятельствах оператор и наблюдатель работают на равных. Скажем, вы отправились в продуктовый магазин и решили, что не будете соблазняться едой для перекуса. Пока оператор пытается сосредоточиться, спланировать и проконтролировать ваше поведение («Я в продуктовом, выбираю хлопья к завтраку и ничего больше. Где полка с хлопьями?»), наблюдатель сканирует ваше внутреннее состояние и внешнюю среду («Опасность! Опасность! Печенье на третьей полке! Ты любишь печенье! Это у тебя в животе урчит? Тревога! Тревога! Берегись печенья! Печеньки-печеньки-печеньки!»). Если ваши душевные силы на высоте, оператор может извлечь пользу из истерики наблюдателя. Один указывает на вероятные соблазны или тревожные мысли, а другой уводит вас от греха подальше. Но если ресурсы ограничены: вы отвлекаетесь, устали, в стрессе, под мухой, болеете или еще что-то не так — оператор не справляется. Наблюдатель, напротив, бодр как электрический веник. Метет, метет и метет.

Уставший оператор и неутомимый наблюдатель — неудачный дуэт. Пока наблюдатель ищет нежелательную информацию, он постоянно напоминает вам о ней. Нейробиологи доказали, что на бессознательном уровне мозг постоянно обрабатывает запретное содержание. Результат: вы предрасположены думать, чувствовать или делать то, чего пытаетесь избежать. И когда вы пройдете мимо полки со сладостями, наблюдатель вспомнит, что ваша цель — не покупать печенье, и заорет на весь мозг: «Печеньки-печеньки-печеньки!» Если оператор к тому времени уже сдулся, в вашей голове разыграется шекспировская драма. Пытаясь предотвратить ваше падение, наблюдатель приведет вас именно к нему.

Раз я так думаю, значит, так и есть

Если вытеснять какие-то мысли, они всегда будут крутиться на пороге сознания. Это приводит к следующей проблеме: когда вы отгоняете от себя мысль, а она возвращается, *вы склонны полагать, что она верная.* Иначе с чего бы ей настаивать? Мы верим, что наши мысли — ценные источники информации. Когда мысль возникает все чаще и от нее трудно отделаться, вы естественно заключаете, что это важное сообщение, на которое следует обратить внимание.

Эта когнитивная иллюзия встроена в человеческий мозг. Мы считаем, что если некая мысль легко приходит на ум, то она правильная, а событие, о котором она вещает, — высоковероятно. Это весьма неудобно, когда мы пытаемся отогнать от себя тревоги или избавиться от желания. Например, новости о крушениях самолетов запоминаются просто на ура (особенно если вы боитесь летать и вам как раз предстоит взойти на борт), а потому мы склонны переоценивать вероятность авиакатастроф. Риск — один на 14 миллионов, но большинству людей он представляется выше риска смерти от воспаления почек или заражения крови, а эти заболевания входят в десятку лидирующих причин смерти в США, хоть и не находятся на слуху.

Какие бы страхи и желания вы ни пытались от себя отогнать, они станут лишь убедительнее и ярче. Однажды психологу Вегнеру позвонила студентка и сказала, что постоянно думает о том, чтобы покончить с собой. Мимолетная мысль прочно засела у нее в голове, и девушка поверила, будто и впрямь хочет себя убить. Иначе с чего бы этой идее становиться такой назойливой? Она обратилась к Вегнеру — возможно, единственному психологу, которого знала, — за помощью. Учтите, что Вегнер — ученый, а не психотерапевт. Его не тренировали снимать людей с карнизов или ковыряться в темных уголках чужих душ. Он поведал студентке о том, что знал: о белых медведях. Он рассказал

ей об экспериментах, объяснил, что чем упорнее гнать от себя мысль, тем с большей вероятностью та вновь пробьется в сознание. Это не значит, что мысль верная или важная. От того, как девушка реагировала на идею самоубийства, та лишь крепла — но это не означало, что страдалица и впрямь хотела себя убить.

Возможно, вы боитесь, что близкий вам человек попадет в автомобильную аварию. Или верите, что лишь карамельное мороженое скрасит вашу печаль. Когда вы паникуете и гоните от себя эти мысли, они возвращаются. Причем более авторитетными. Вы ведь пытались не думать о них, но они настаивают, а значит, в них есть смысл. В результате вы более склонны счесть их верными. Тревожный человек беспокоится еще больше, а любительница мороженого достает ложку.

Под микроскопом: исследуйте иронический бумеранг
Вы пытаетесь избавиться от некой мысли? Если так, взгляните на нее через призму теории иронического бумеранга. Срабатывает ли вытеснение? Или когда вы гоните от себя эту идею, она становится еще убедительнее? Да, пусть наблюдатель последит за самим собой.

Увернуться от иронического бумеранга

Как разрешить эту головоломку? Вегнер предлагает иронический ответ на проблему иронического бумеранга: сдайтесь. Когда вы бросите контролировать нежелательные мысли и чувства, они перестанут вами управлять. Исследования активности мозга подтверждают, что, когда участникам разрешают свободно выразить мысль, которую они пытались подавить, та меньше влияет на их восприятие и реже прорывается в сознание. Поразительно, но, если позволить себе думать о чем-то, вероятность, что вас будет занимать именно этот предмет, сокращается.

Это решение поможет при самых разнообразных нежелательных внутренних переживаниях. Готовность думать о том, что думается, и чувствовать то, что чувствуется, —

не считая это безоговорочно верным, не принуждая себя тут же воплощать это в действии — эффективная стратегия совладания с тревогой, депрессией, обжорством и зависимостью. Ниже мы в этом убедимся: перестаньте командовать переживаниями, и вы обретете контроль над поступками.

Я не хочу это чувствовать

Впадают ли люди в уныние, когда пытаются не думать о грустном? Вроде бы притянуто за уши, но все так и есть. По данным исследований, чем сильнее вы подавляете негативные мысли, тем с большей вероятностью повесите нос. Чем упорнее депрессивный человек гонит от себя печаль, тем глубже его депрессия. Один из экспериментов Вегнера на вытеснение показал, что этот эффект срабатывает даже у вполне здоровых участников. Он просил их либо подумать о самом плохом событии в их жизни, либо *не* думать о нем. Когда людей вгоняли в стресс или отвлекали, попытки отмахнуться от тоски делали их еще горше, чем когда они *старались* прочувствовать грусть. В другом эксперименте обнаружили, что, когда люди пробуют избежать резких оценочных суждений («Я такой неудачник», «Все меня за дурака держат»), их самооценка и настроение падают быстрее, чем когда они открыто высказывают такие соображения. Это происходит, *даже когда люди полагают, будто им удалось избавиться от негативных мыслей.* Второй удар иронического бумеранга!

Попытки подавить тревогу тоже выходят боком. Например, люди, которые стараются не думать о болезненной медицинской процедуре, боятся ее еще больше. Те, кто гонит от себя страх перед публичным выступлением, не только больше волнуются — у них даже сердце бьется чаще (а значит, выше риск смазать речь). Мы пытаемся отбросить от себя какие-то мысли, но тело возвращает послание.

Вытеснение тоски и критичных суждений утяжеляет депрессию, а подавление мыслей — симптомы тревоги в посттравматическом стрессовом и обсессивно-компульсивном расстройствах.

Пожалуй, эти данные трудно переварить. Они противоречат всем нашим инстинктам, защищающим разум от неприятностей. Но если мы хотим спасти себя от душевных страданий, нам надо примириться с ними, а не отталкивать их.

Со мной что-то не так

Филипп Голдин — один из самых компанейских нейропсихологов на свете. Разумеется, все нейропсихологи вполне дружелюбны, но большинство из них не встречают участников исследований радостными объятиями. Голдин заведует Лабораторией прикладной клинико-аффективной нейропсихологии в Стэнфордском университете: по-простому это значит, что он использует свои знания о мозге, чтобы помогать людям, которые страдают от депрессии и тревожности — особенно социальной тревожности. По нему точно не скажешь, что он увлекается социальной фобией — калечащей застенчивостью, но он сделал успешную карьеру, пытаясь понять, как лечить это расстройство.

Люди, которые участвуют в его исследованиях, не просто слегка нервны в общении. Одна лишь мысль о том, чтобы заговорить с незнакомцем, может вызвать у них паническую атаку. Помните свой кошмарный сон: вы вдруг понимаете, что полностью раздеты, а все тычут в вас пальцами и смеются? Люди с социальной фобией живут в этом кошмаре круглосуточно. Они постоянно боятся конфуза, осуждения окружающих, и они сами себе самые едкие критики. Они часто подвержены депрессии. Они избегают любых ситуаций — вечеринок, толпы, публичных выступлений, —

при которых начинают беспокоиться и сомневаться в себе. В итоге их жизненное пространство сужается, и даже такие вещи, которые большинству даются свободно — рабочие встречи, телефонные звонки, — могут стать для них неподъемной задачей.

Голдин изучает, что происходит в мозге у тревожных людей в момент беспокойства. Он обнаружил, что пациентам с социальной фобией трудней контролировать мысли, чем среднему человеку. Когда они сталкиваются со своей тревогой (скажем, воображают себя объектом критики), их центр стресса реагирует слишком бурно. Когда Голдин просит их подумать о чем-то другом, у них слабо активируется система контроля внимания. Если говорить терминами вегнеровской теории мысленного контроля, их оператор устает и не может отвлечь их от волнений. Это объясняет, почему люди с тревожными расстройствами настолько поглощены своими страхами: их попытки прогнать смятение особенно неэффективны.

Обычно при терапии социальных фобий рекомендуют сопротивляться неприятным мыслям вроде «Со мной что-то не так». Но это срабатывает, только если человек верит, будто не думать — помогает. Голдин предлагает совершенно иной подход. Он учит пациентов наблюдать и принимать собственные переживания — даже пугающие. Цель — не избавиться от беспокойства и сомнений, но поверить в то, что с ними можно сладить. Если люди поймут, что им не нужно защищаться от внутреннего опыта, то освободятся во внешнем мире. Когда накатывает тревога, Голдин советует отметить это, прочувствовать ее в теле, а потом перевести внимание на дыхание. Если тревога остается, он предлагает вообразить, как связанные с ней мысли и эмоции растворяются в дыхании. Он учит, что, если не бороться с ней, она естественным образом иссякнет.

Поскольку Голдин — нейроученый, ему особенно интересно, как его метод сказывается на мозге. До и после обучающего курса он делает пациентам МРТ. Эта медицинская процедура способна вызвать приступы тревоги и клаустрофобии даже у самых уравновешенных людей. Требуется неподвижно лежать на спине, голову крепко фиксируют в аппарате — даже затыкают и зажимают рот, чтобы человек не вертелся и не болтал. Прибор над головой непрестанно лязгает, как бурильный молоток. И словно этого мало: участников эксперимента просят поразмыслить над утверждениями, которые высвечиваются на экране: «Я себе не нравлюсь», «Люди считают меня странным», «Со мной что-то не так».

Пока пациенты с социальной фобией соображают, Голдин наблюдает за активностью двух областей мозга. Одна связана с пониманием чтения, и по ней можно отследить, как глубоко человек обдумывает каждое предложение, а другая — это центр стресса, и по нему видно, насколько участник паникует.

Когда Голдин сравнил результаты томографии до и после упражнений на внимательность*, то обнаружил любопытные различия. После обучения больше активности наблюдалось в области мозга, связанной со зрительной обработкой информации. Люди с социальной фобией уделяли больше внимания критичным суждениям, чем до тренировок. Многим это покажется полным провалом.

Однако у этих же пациентов отмечалось и значительное снижение активности в центре стресса. Хотя они отнеслись к негативным утверждениям внимательнее, те огорчали их меньше. Эта перестройка положительно отозвалась в их

*** Упражнения на внимательность (mindfulness) — психотерапевтический подход, в основе которого лежит практика буддистской медитации: внимательности, безоценочного восприятия текущих мыслей, чувств и телесных ощущений.** ***Прим. пер.***

повседневной жизни. После лечения люди с социальной фобией стали менее тревожны в целом, а также тратили гораздо меньше времени на самоедство. Когда они прекратили сопротивляться мыслям и эмоциям, то стали свободнее от них.

Эксперимент: чувствуйте, что чувствуется, но не верьте всему, что думается

Когда вам на ум придет неприятная мысль, попробуйте технику, которой Голдин учит участников своих экспериментов. Вместо того чтобы отвлекаться, позвольте себе понаблюдать за мыслью. Зачастую наиболее обидные мысли - старые знакомцы: это та же тревога, то же самоедство, то же воспоминание: «А вдруг не получится?», «Неужели я это сделал, вот дурак!», «Если бы только ничего этого не произошло. Что было бы, поступи я иначе?». Эти мысли крутятся в наших головах, как затертая пластинка, включаются неожиданно, и от них невозможно избавиться. Позвольте себе разглядеть, является ли эта мысль давней мелодией - вот вам первая подсказка, что это *не* критически важная информация, которой нужно верить. Потом переведите внимание на телесные ощущения. Отметьте, есть ли где мышечное напряжение, изменился ли пульс или дыхание, нет ли спазмов в животе, груди, горле - или в любой другой части тела. Изучив мысли и чувства, обратитесь к дыханию. Прочувствуйте каждый вдох и выдох. Порой, когда вы это делаете, неприятные переживания исчезают сами собой.

Но бывает, что они продолжают отвлекать вас во время дыхательной практики. Если это случилось, представьте, что они облака, которые проплывают по вашему сознанию и телу. Вообразите, что ваше дыхание - ветер, который легко сдувает и развеивает их. Не нужно гнать от себя мысль - просто следуйте за дыханием.

Замечу, что в этой практике не предлагается верить или глубоко погружаться в некую мысль. Противоположность вытеснения - принятие мысли, но не доверие к ней. Вы допускаете, что мысли приходят и уходят, и вы не всегда контролируете то, какие они. Не нужно автоматически соглашаться с их *содержанием.* То есть вы говорите себе: «Что ж, опять эта мысль. Беспокойство естественно, так уж устроен наш разум, но это не обязательно что-то значит». Вы не внушаете себе: «Что ж, наверное, все так и есть: я ужасный человек, со мной произойдут страшные вещи, и, видимо, мне надо с этим смириться».

То же упражнение можно использовать для любой посторонней мысли или нежелательной эмоции, включая гнев, ревность, беспокойство или стыд.

Испробовав технику несколько раз, сравните результаты со старым методом, когда вы пытались отогнать от себя неприятные мысли или чувства. Что эффективнее и больше вас успокаивает?

Дочь примиряется со своим гневом

Валери была измотана событиями прошлого года. Несколько лет назад у ее матери обнаружили начальные стадии болезни Альцгеймера, но последовало ухудшение. Женщина быстро теряла память, ее уже нельзя было оставлять дома одну, пока дочь работала. Валери со своей семьей приняла решение перевести ее в дом престарелых. Хотя там оказывали необходимую медицинскую помощь, Валери посещала мать каждый день и проверяла, как о той заботятся. Братья и сестры жили далеко, отец уже умер, так что вся ответственность легла на нее.

Эта ситуация злила Валери. Ее бесило, что болезнь побеждает и что ей приходится справляться со всем в одиночку. Даже посещения оставляли чувство беспомощности, так как поведение и память у матери были уже нестойки. В довершение Валери винила себя за эту злость. Чтобы справиться с усталостью, гневом и виной, она утешала себя покупками в продуктовом магазине по дороге из дома престарелых. Она нагружала себя кексами, пончиками и прочими плюшками и съедала их в машине на парковке. Она говорила себе, что это меньшее, что она может себе позволить в такой беде, но, по сути, просто заедала тоску перед приходом домой.

Валери боялась, что, если не избавится от этих чувств, они захватят ее полностью. Если она позволит себе разглядеть эти эмоции, то наглухо увязнет в них. Но все-таки они ее одолевали. И Валери попробовала практику дыхания: раз, навестив маму, она села на скамейку возле больницы и вообразила облака. Она позволила себе ощутить тяжесть и тягучесть вины, напряженность гнева. Потом она представила, что ее дыхание — ветер, который рассеивает тучи. Эти чувства растворялись, душили ее все меньше. Когда исчезли вина и гнев, им на смену пришло горе — и не уходило с дыханием. Однако, разрешив себе ощутить горе, Валери

поняла, что не хочет гнать его от себя. Для него нашлось место.

Со временем магазинный ритуал потерял привлекательность: его заменила спонтанность, готовность делать то, что требовалось в течение дня. Позволив себе чувство беспомощности, не запрещая гнев, Валери стала с большей охотой навещать мать. Это не изменило данности, но отчасти сняло стресс. Она уже не пыталась отрицать свои чувства и потому смогла лучше заботиться о матери и о себе.

Попытки избежать нежелательных чувств часто приводят к действиям себе во вред: копуша бежит от тревожности, а пьяница - от одиночества. В случае вашего волевого испытания - что стараетесь не чувствовать вы? Что происходит, если позволить себе ощутить это, используя технику дыхания и воображения облаков?

Не ешь это яблоко

Джеймс Эрскин, психолог из Университета Сент-Джордж в Лондоне, обожает эксперимент Вегнера с белыми медведями, однако добавляет от себя, что вытеснение мыслей не только вынуждает нас *думать* об их предмете, но и действовать соответственно. Его давно изумляло, что люди часто поступают вопреки своим желаниям (включая его самого, хотя вашей покорной слуге не удалось выбить из Эрскина подробностей). Его любимый писатель — Достоевский, чьи герои вечно клянутся не делать что-то, а спустя несколько страниц мы ловим их на запретном занятии. Разумеется, персонажи Достоевского гораздо чаще борются с желанием кого-то убить, нежели съесть десерт. Тем не менее Эрскин подозревает, что эффект иронического бумеранга отвечает за весь наш саботаж: из-за

него мы нарушаем диету, курим, пьем, играем в азартные игры и занимаемся сексом (предположительно, с тем, с кем не должны обмениваться ДНК).

Эрскин впервые доказал, как опасно вытеснение мыслей для самоконтроля на примере самого желанного лакомства — шоколада. Эрскин пригласил в лабораторию женщин на дегустацию двух похожих видов шоколадных конфет*. Прежде чем были поданы сладости, участницы пять минут думали вслух. Некоторых попросили высказывать любые мысли о шоколаде, а других — подавлять их. Для сравнения: последней трети не дали никаких инструкций.

Сначала вытеснение вроде бы срабатывало. Женщины, которые старались не думать о шоколаде, говорили о нем меньше: в одном исследовании у них в среднем отмечалось лишь девять таких мыслей, по сравнению с 52 у тех, кто намеренно их высказывал. Но, фанаты вытеснения, вам рано радоваться. Истинной мерой успеха стала дегустация.

Экспериментатор предлагал каждой женщине две вазы с 20 конфетами в обертках. Участниц оставляли наедине с лакомствами, предлагая съесть сколько угодно, чтобы распробовать. Результаты были стабильны: женщины съедали в два раза больше сладостей, если пытались не думать о шоколаде перед дегустацией. У худеющих эффект был особенно силен, то есть мы наиболее подвержены нежелательным последствиям вытеснения, когда используем его как щит от соблазна. Исследование 2010 года обнаружило, что, в отличи е от тех, кто не сидит на диетах, худеющие гораздо чаще

*** Возможно, сладкоежкам любопытно, какие конфеты использовал Эрскин. Это были Maltesers — солодовые соты в молочном шоколаде, Cadbury's Shots — шарики молочного шоколада в хрустящей сахарной оболочке и Galaxy Minstrels — похожее шоколадное лакомство, которое производители окрестили «изысканным дурачеством».**

вытесняют мысли о еде. И как пророчили вегнеровские медведи, хуже всех удавалось уследить за питанием тем, кто подавлял порывы. Эти люди обладали большим аппетитом и переедали чаще тех, кто не пытался контролировать свои мысли.

Проблема с диетами

Диеты — давняя забава, но как способ потери веса она неэффективна. Обзор исследований по ограничениям на продукты и калории за 2007 год показал, что от диет мало или никакого проку для похудания и здоровья, зато очень много вреда. Большинство худеющих не только возвращались к весу, который теряли на диете, но и набирали больше. Собственно, диеты — даже лучший способ *поправиться*, чем похудеть. На диетах полнеют сильнее, чем без диет. Судя по результатам длительных наблюдений, неустойчивым диетам сопутствует повышенное артериальное давление, нездоровый уровень холестерина, сниженный иммунитет, больший риск инфаркта, инсульта, диабета и смерти от других причин. И если вы еще помните, диеты увеличивают вероятность изменить супругу — хотя вы не найдете ни один из этих побочных эффектов в прилагающихся инструкциях.

Многие исследователи, включая Эрскина, пришли к выводу, что диеты бесполезны именно по той самой причине, из-за которой их считают особенно полезными: отказ от жирных продуктов. Проблемы начались с первого запретного плода, и наука подтверждает, что запрет на еду автоматически повышает тягу к ней. Например, у женщин, которых просили неделю не есть шоколад, рос к нему аппетит, и во время дегустации они съедали в два раза больше шоколадного мороженого, печений и пирожных, нежели участницы, которые себя не ограничивали. Это происходит не потому, что мозг и тело вдруг ощущают, будто вам

жизненно необходима конкретная аминокислота и микроэлементы из шоколадного печенья или мороженого. Если бы желания действовали именно по этому принципу, миллионы людей были бы поражены неодолимой тягой к свежим фруктам и овощам. Но отнюдь нет, это скорее психологическая, нежели физиологическая реакция. Чем больше вы избегаете какого-то продукта, тем больше о нем думаете.

По мнению Эрскина, многие худеющие обманываются успехом — хотя бы изначальным, когда избавляются от мыслей о еде. Не только люди на диете убеждают себя, что вытеснение срабатывает — все мы подвержены этой иллюзии. Прогнать мысль на время возможно, и мы заключаем, что стратегия в корне верна. А когда нам в итоге не удается контролировать собственные мысли и поступки, мы решаем, будто все из-за того, что мы плохо старались. До нас не доходит, что плох сам прием. Мы удваиваем усилия, готовя себя к еще более мощному удару бумеранга.

Под микроскопом: чего вы больше всего хотите?
Наука подсказывает, что когда мы объявляем еду вне закона, то хотим ее еще сильнее. Подтверждается ли это на вашем опыте? Пытались ли вы похудеть, запрещая себе отдельную группу продуктов или любимый перекус? Если так, как долго это длилось и чем закончилось? Есть ли у вас сейчас список запрещенных продуктов? Если да, как запрет влияет на тягу к ним? Если вы не на диете, есть ли что-то, что вы себе запрещаете? Это убивает желание или подкармливает его?

Сила принятия

Что нам делать с мыслями и желаниями, если не гнать их прочь? Возможно, нам стоит их приветствовать. Таков вывод исследования, в котором сотне студентов поручили 48 часов носить с собой прозрачные коробочки с Hershey's Kisses. Испытание: не съесть ни одной конфетки из коробочки (каждую конфетку пометили, и, если бы кто-то попытался заменить съеденную, это бы выяснилось).

Экспериментаторы не отправили студентов в бой безоружными: им дали совет, как справляться с соблазном. Некоторым сказали отвлекать себя всякий раз, как захочется полакомиться. Им также предписали бороться с мыслями о еде. Например, если они думали: *«Эти конфетки так и манят, съем одну\»* — то должны были себе возразить: *«Тебе запретили есть шоколад, так что не надо».* Иными словами, от этих ребят требовалось поступать так, как ведет себя большинство, когда хочет умерить аппетит.

Другим студентам прочли лекцию о феномене белых медведей. Экспериментаторы объяснили ребятам эффект иронического бумеранга и призвали их не гнать от себя мысли о сладком. Вместо этого требовалось отмечать, когда возникало желание, принимать любые мысли и чувства, но помнить, что нельзя им следовать. Эта группа контролировала не мысли, а поведение.

На протяжении 48-часового волевого испытания студенты, которые отказались от мысленного контроля, хотели шоколада меньше всех. Любопытно, что стратегия принятия больше всего помогла тем ребятам, которые и в обычной жизни не устанавливали себе запретов на еду. Когда участники, которые боролись с тягой к еде, пытались отвлечь себя или поспорить с собой, это заканчивалось катастрофой. Но когда они переставали подавлять мысли, конфеты соблазняли их меньше, и они меньше нервничали, что приходится таскать с собой шоколад, который нельзя есть. И самое поразительное: все студенты, которые пользовались стратегией принятия, не съели ни одной конфетки, хоть и пялились на обещанную награду два дня подряд.

Эксперимент: принимайте влечения, но не руководствуйтесь ими

В конфетном исследовании студентам, которые узнали об ироническом бумеранге и белых медведях, дали следующую четырехшаговую инструкцию, как справляться с желаниями. На этой неделе попробуйте применить ее к собственным наиболее сильным соблазнам, будь то шоколад, капучино или проверка почты:

1. **Замечайте свои мысли и желания, связанные с соблазном.**
2. **Принимайте их, не пытаясь моментально отвлечь себя или поспорить. Вспомните об эффекте белых медведей.**
3. **Осознайте, что мыслями и чувствами не всегда удается управлять, но вы можете выбирать, руководствоваться ими или нет.**
4. **Помните о цели. Напоминайте себе о своем обещании, как студенты напоминали себе, что согласились не есть конфеты.**

Любительница шоколада вдохновляется конфетным тестом

Кэролайн была благодарна за подсказку, как справляться с постоянным присутствием шоколада. В ее офисе у всех на столах стояли вазы с конфетами — так было заведено. Сама Кэролайн не придерживалась этой традиции, но когда она посещала других сотрудников, то сталкивалась с искушением. Это было постоянным источником стресса: устоит она или не устоит? Взяв одну конфетку, она искала предлог утянуть и вторую. В результате она предпочитала писать или звонить сотруднику, который находился в 15 метрах от нее, только чтобы избежать соблазна. Спустя неделю после того, как мы обсудили конфетное исследование, я получила восторженное письмо от Кэролайн. Она сообщала, что одна лишь мысль об эксперименте помогала ей взять себя в руки. Она смотрела прямо на шоколадки на столах сослуживцев, даже наклонялась и вдыхала их аромат, но не поддавалась. Коллеги бросали в рот очередную конфетку и сетовали на свое слабоволие. Кэролайн, напротив, не могла нарадоваться собственной выдержке. Она не знала, действительно ли принимала свои желания или просто вспоминала о тех студентах с коробочками, но ее сила воли росла — и ее это восхищало.

Студенты часто говорят мне, что вспоминают о том или ином исследовании, даже воображают его участников, и это укрепляет их выдержку. Если какой-то эксперимент вам особенно близок, вспоминайте его при искушениях.

Диета без диет

Можно ли похудеть или укрепить здоровье, не запрещая себе жирную пищу? Новый подход предлагает именно это. И речь не о волшебных пилюлях, которые якобы помогают сжечь жир и накачать мышцы во сне. Исследователи из Университета Лаваль в Квебеке разработали уникальный метод, основанный на том, что *следует* есть. На занятиях не выдается списка запрещенных продуктов, курс не сосредоточен на сокращении калорий. Вместо этого делается упор на то, какая еда способствует здоровью и приносит удовольствие. Участников просят думать о том, что они *могут* сделать, чтобы оздоровиться (например, заниматься спортом), а не о том, что делать или есть нельзя.

По сути, эта программа превращает испытание силы «Я не буду» в испытание «Я буду». Вместо того чтобы воевать с аппетитом, люди ставят перед собой цель достичь здоровья.

Исследования показывают, что переход «Я не буду» в «Я буду» работает. Две трети участников, которые сбросили вес, поддерживали его спустя 16 месяцев. Сравните это с результатами вашей недавней диеты. Пожалуй, среднему человеку хватает 16 дней, чтобы вернуться на исходную позицию. Люди также сообщали, что по завершении курса у них снизился аппетит и они значительно реже теряли самообладание в ситуациях, которые обычно вызывают переедание (стресс и праздники). Заметьте, что женщины, которым удалось достичь особенно гибкого отношения к еде, потеряли больше веса. Отказ от запретов дал им больше возможностей управлять своим рационом.

Эксперимент: превратите испытание «Я не буду» в испытание «Я буду»

Кто угодно может достичь успеха, превратив испытание «Я не буду» в испытание «Я буду». Попробуйте одну из следующих стратегий для смещения фокуса:

1. *Что*, кроме *поведения «Я не буду», удовлетворит те же нужды?* Большинство дурных привычек возникли ради некой потребности: они якобы снижают стресс, развлекают или вызывают одобрение. Вы можете сменить акценты: не запретить вредную привычку, а заменить ее новой (желательно более здоровой). Один из моих студентов отказался от кофе в пользу чая. Напиток давал те же преимущества: это хороший предлог для перерыва, он снабжает энергией, его везде легко раздобыть - но в нем меньше кофеина.
2. *Если не вредная привычка, то что же?* Большинство наших зависимостей и развлечений отнимают у нас время и силы, которые мы могли бы потратить на что-то еще. Порой гораздо эффективнее сосредоточиться на упущенной возможности, а не на борьбе с вредной привычкой. Одна из моих студенток заметила, что ее чересчур затягивают реалити-шоу. Ей удалось выключить телевизор, когда она поставила себе цель: использовать время с большей пользой, например научиться готовить. Она заменила прежние шоу кулинарными передачами (неплохой первый шаг), а потом переместилась с дивана на кухню.
3. *Можете ли вы рассматривать испытание* «Я *не буду» нан испытание «Я буду»?* Иногда на один и тот же поступок можно взглянуть по-разному. Например, мой студент переформулировал задачу «не опаздывать» как «прийти первым» или «прибыть на пять минут раньше». Вроде бы разница невелика, но соревнование «кто первый» увлекло его гораздо больше цели «прийти вовремя». Если вы сосредоточитесь на том, что хотите делать, а не на том, чего не хотите, то избежите угрозы иронического бумеранга.

Если возьметесь за этот эксперимент, постарайтесь на неделе уделять больше внимания позитивным действиям, а не запретам. А в конце проверьте, насколько вам удалось справиться с прежним испытанием «Я не буду» и с новым «Я буду».

Пожалуйста, не курите

Сара Боуэн, ученый из Центра исследований зависимостей в Вашингтонском университете, тщательно продумала, как обустроить свою камеру пыток. Она выбрала обычную комнату для переговоров с длинным столом, за которым свободно помещались 12 человек. Она зашторила окна и сняла украшения со стен, чтобы участников ничто не отвлекало.

Они приезжали по одному. По ее просьбе каждый привез с собой непочатую пачку любимых сигарет. Все хотели

бросить курить, но пока им не удавалось. Боуэн попросила курильщиков воздерживаться хотя бы последние 12 часов, чтобы они ощущали легкую никотиновую ломку. Она знала, что прибывшие хотят сделать затяжку, но требовалось дождаться остальных.

Когда все собрались, Боуэн усадила их за стол. Каждый стул был обращен к стене напротив, так что участники не видели друг друга. Она попросила их отложить книжки, телефоны, еду, напитки и раздала карандаши и бумагу для письменных ответов. Она запретила людям разговаривать друг с другом, что бы ни случилось. Так началась пытка.

«Выньте пачку и взгляните на нее», — дала указание Боуэн. Они подчинились. «Теперь утрясите». Она подразумевала курительный ритуал, когда пачкой стучат по столу, чтобы утрамбовать табак в каждой сигарете. «Снимите целлофан, — последовало продолжение. — Откройте пачку». Она отрепетировала с курильщиками каждый шаг: открыв пачку, они вдыхали запах табака, вынимали сигарету, держали ее в руках, изучали взглядом, нюхали. Брали ее в рот. Доставали зажигалку. Подносили зажигалку к сигарете, не прикуривая. На каждом этапе она просила участников остановиться и подождать несколько минут. «Люди нервничали, — делилась со мной Боуэн. — Я буквально видела, как их тянет закурить. Они всячески пытались себя отвлечь: играли карандашами, оглядывались, ерзали». Боуэн тоже было неуютно от их страданий, но ей требовалось, чтобы они испытали сильное влечение, способное помешать попытке бросить курить. На деле Боуэн интересовало, поможет ли внимательность курильщикам устоять перед тоской по сигарете.

Накануне пыточного теста половина курильщиков прошла короткий тренинг по технике скольжения. Группе предписали уделять пристальное внимание желанию

закурить, не пытаясь изменить его или от него избавиться (как мы уже убедились, этот подход здорово помогает при социальной тревожности и повышенном аппетите). Вместо того чтобы отвлекать себя от побуждения или надеяться, что оно просто исчезнет, курильщики должны были тщательно его изучить. Какие мысли приходили им на ум? Как это стремление отзывалось в теле? Их тошнило или у них сосало под ложечкой? Они чувствовали напряжение в легких или в горле? Боуэн объяснила, что эти порывы всегда в конце концов проходят, неважно, поддаются им или нет. Испытав сильное влечение, людям следовало вообразить, что их желание — волна в океане. Она нарастает, поднимается выше, но в итоге опрокидывается и растворяется. Курильщики должны были представить, что они скользят по этой волне: не борются с ней, но и не поддаются. Боуэн попросила их применить технику скольжения во время провокации.

Спустя полтора часа истязаний всех курильщиков выпустили из камеры пыток. Боуэн не потребовала от них резко завязать и даже не посоветовала применять технику скольжения в повседневной жизни. Она дала им последнее задание: следить за тем, сколько сигарет они выкурят в каждый из дней следующей недели, каким будет их настроение и насколько сильны их порывы закурить.

В течение первых суток обе группы выкурили примерно равное количество сигарет. Но, начиная со второго дня и до конца недели, группа скольжения курила меньше. К седьмому дню у контрольной выборки не наблюдалось изменений, а экспериментальная урезала свою норму на 37 процентов. Внимательно прислушавшись к собственным желаниям, люди смогли предпринять конструктивные шаги. Боуэн также проверила соотношение настроения и тяги к курению. Поразительно, но у тех, кто освоил новую технику, плохое настроение больше не было связано с сигаретами.

Стресс уже не приводил к машинальной затяжке. Это один из лучших побочных эффектов скольжения: человек учится принимать неприятные внутренние переживания и справляться с ними, и ему больше не требуется утешаться нездоровой наградой.

Описанное исследование — научный эксперимент, а не развернутый курс лечения, но Боуэн ведет и длительные программы для людей с зависимостями. «Мы используем воображаемые, а не настоящие соблазны, — рассказала она мне. — По многим причинам мы не можем принести в класс крэк». В последнем исследовании Боуэн произвольно распределила 168 мужчин и женщин в две группы: на обычное лечение зависимостей и на программу внимательности, в которой обучают скольжению и другим стратегиям совладания со стрессом и влечениями. Спустя четыре месяца группа внимательности сообщала о снижении тяги к наркотикам и была менее склонна к срывам, чем группа стандартного лечения. Опять-таки тренинг разрывал непроизвольную связь между неприятными переживаниями и дозой. У людей, которые научились скользить, стресс больше не увеличивал риск срыва.

Эксперимент: скользите

Каким бы ни был ваш кайф, скольжение поможет вам обуздать влечение и не поддаваться ему. Когда желание одолевает, обратите внимание на свое тело. Как ощущается порыв? Вам жарко или вас знобит?

Вы испытываете напряжение в какой-то части тела? Что происходит с пульсом, дыханием, желудком? Прочувствуйте это хотя бы минуту. Отметьте, меняются ли интенсивность или качество переживаний. Иногда, если не следовать порыву, он усиливается - как капризный ребенок, который закатывает истерику.

Попробуйте побыть с этими ощущениями, не пытаясь их отогнать, но и не идя у них на поводу. Пока вы практикуете скольжение, дыхание может стать отличной поддержкой. Скользите по вашему дыханию: следите, как вы вдыхаете и выдыхаете, пока наблюдаете за желанием.

Когда вы впервые используете эту стратегию, вы можете скользить *и все же поддаться.* В курительном эксперименте Боуэн все участники закурили, как только покинули пыточную. Не считайте первые пробы

окончательным приговором методу. Скольжение - это навык, который приходит со временем, как и любая новая форма самоконтроля. Хотите поупражняться в навыке, прежде чем вас охватит желание? Есть отличный способ испытать технику. Просто сядьте спокойно и подождите, пока не захочется почесать нос, скрестить ноги или поменять позу. Примените те же принципы скольжения к этому порыву: прочувствуйте его, но не поддавайтесь ему сразу же.

Скольжение по претензиям

Тереза знала, что ее привычка постоянно критиковать мужа ставит под удар их отношения. Они были женаты пять лет, но последний год выдался особенно бурным. Они часто спорили о том, что следует делать по дому и как воспитывать их четырехлетнего сына.

Терезе казалось, что муж всячески старается вывести ее из себя, делая все не так. В свою очередь, он устал от одергиваний и неблагодарности. И несмотря на то, что Тереза хотела его изменить, она понимала, что ее поведение угрожает их браку.

Она решила поскользить по претензиям. Заметив, что возникает желание сказать колкость, она остановилась и почувствовала напряжение в теле. Оно было особенно сильным в челюстях, лице и груди. Тереза отследила прилив раздражительности и беспомощности: они ощущались как жар и нарастание давления. Ей словно приходилось выбрасывать из организма едкие слова — так вулкану требуется извержение. Прежде она руководствовалась убеждением, что нужно дать выход жалобе, выразить ее, чтобы та не отравляла ее изнутри. Но тут Тереза проверила на практике утверждение, что, как и влечения, импульсы проходят сами по себе, если им не поддаваться. При скольжении она позволила себе проговаривать жалобу про себя. Претензия казалась ей то смехотворной, то оправданной. В любом случае Тереза позволила ей оставаться внутри и не высказала ее вслух. Потом она представила свое раздражение как волну, которая опадает.

Тереза обнаружила, что стремление жаловаться идет на убыль, когда она дышит и следит за телесными ощущениями.

Скольжение можно применять не только к зависимостям, оно помогает справляться с любыми разрушительными импульсами.

Внутреннее принятие, внешний контроль

Когда вы начинаете экспериментировать с силой принятия, помните, что противоположность вытеснения — не сибаритство. Все успешные программы, перечисленные в этой главе: принятие тревожности и влечений, прекращение ограничительной диеты, скольжение — учат людей отказываться от жестких попыток контролировать *внутренние* переживания. Они не поощряют людей верить самым неприятным мыслям или пускать поведение на самотек. Никто не говорит людям с социальной фобией сидеть дома и трястись, не поощряет худеющих напихиваться полуфабрикатами на завтрак, обед и ужин и не говорит наркозависимым: «Торчите, если вам так нравится!»

Во многом эти курсы объединяют в себе все, что мы узнали о силе воли. Они основываются на способности разума наблюдать за собой с любопытством, но без осуждения. Они предлагают способ управляться с главными врагами самоконтроля: соблазном, самоедством и стрессом. Они просят нас помнить о том, чего мы действительно хотим, чтобы мы нашли в себе силы делать то, что трудно. Тот факт, что один и тот же базовый метод помогает в столь разнообразных волевых испытаниях, начиная с депрессии и заканчивая наркотической зависимостью, подтверждает, что три базовых навыка: самосознание, забота о себе, внимание к самому важному — основа самоконтроля.

Резюме

Попытки контролировать мысли и чувства вызывают обратный эффект. Однако большинство из нас не замечает этого и в ответ на неудачи лишь более рьяно придерживается ошибочной стратегии. В тщетной попытке защитить свой разум от опасности мы сурово гоним от себя нежелательные мысли и чувства. Но если мы и впрямь жаждем душевного спокойствия и крепкого самообладания, нужно принять, что мы не в силах контролировать все, что приходит на ум. Мы можем лишь выбирать, чему верить и чем руководствоваться.

Конспект главы

Основная мысль: попытки вытеснять мысли, эмоции и влечения выходят боком и вынуждают думать, чувствовать **и** делать то, чего вы больше всего хотите избежать.

Под микроскопом

— *Исследуйте иронический бумеранг.* Вы пытаетесь избавиться от некой мысли? Срабатывает ли вытеснение? Или когда вы гоните от себя эту идею, она становится еще убедительнее?

— *Чего вы больше всего хотите?* Подтверждается ли на вашем опыте, что запрет усиливает желание?

Эксперименты

— *Чувствуйте, что чувствуется*, *но не верьте всему, что думается.* **Когда вам на ум придет неприятная мысль, отметьте, как она ощущается в вашем теле. Затем переведите внимание на дыхание и представьте, как мысль растворяется или уходит.**

— *Принимайте влечения*, *но не руководствуйтесь ими.* Когда настигает влечение, отметьте его и не пытайтесь тут же отвлечься или оспорить его. Вспомните об эффекте иронического бумеранга и белых медведях и не забывайте, что ваша цель — устоять.

— *Скользите.* Когда вас охватывает порыв, исследуйте физические ощущения, скользите по ним, как серфер по волне: не гоните от себя это желание, но и не руководствуйтесь им.

10. Мысли напоследок

Мы начали путешествие в саванне Серенгети, когда нас преследовал саблезубый тигр. Теперь мы оказались здесь, на последних страницах. По дороге мы видели, как шимпанзе проявляют чудеса самоконтроля, в то время как большинство людей его теряют. Мы посетили лаборатории, где худеющие вынуждены сопротивляться шоколадным пирожным, а люди с тревожными расстройствами — сталкиваться со своими страхами. Мы узнали, как нейробиологи открыли обещание награды, а нейромаркетологи выяснили, как обратить его себе на пользу. Мы познакомились с методами, которые используют гордость, прощение, спортивные тренировки, медитацию, влияние среды, деньги, сон и даже Бога — лишь бы побудить людей изменить поведение. Мы повстречали психологов, которые бьют крыс током, пытают курильщиков и соблазняют четырехлеток зефирками — все во имя науки о силе воли.

Я надеюсь, что эта экскурсия не просто позволила вам заглянуть в пленительный мир исследований. Все эти эксперименты учат нас чему-то о нас самих и наших волевых испытаниях. Они помогают нам ощутить естественную способность к самообладанию, даже когда нам трудно ей воспользоваться. Они объясняют наши

неудачи и подсказывают возможные решения. Они даже растолковывают, что значит быть человеком. Например, мы вновь и вновь убеждаемся, что мы не цельная личность, а состоим из многих «я». Эти «я» заложены в нас природой: одно хочет сиюминутных наслаждений, а другое ведет к высшим целям. Мы рождены для соблазна и призваны устоять. Вполне человечно как испытывать стресс, бояться, терять контроль, так и находить в себе силы сохранять спокойствие и отвечать за свой выбор. Самоконтроль — это вопрос понимания граней своей личности, а не коренной перестройки характера. Пытаясь воспитать в себе выдержку, мы лупим себя привычным оружием: виной, стрессом, стыдом — но безуспешно. Люди, которые обладают завидным самоконтролем, не воюют с собой. Они научились принимать и примирять свои состязающиеся ипостаси.

Если и существует некая тайна великой закалки, наука указывает исключительно на силу внимания. Вы осознаете, когда совершаете выбор, и не действуете на автопилоте. Вы замечаете, когда позволяете себе отложить дела на потом и как ваше хорошее поведение оправдывает баловство. Вы понимаете, что обещание награды не всегда доставляет удовольствие, а ваше будущее «я» — не супергерой или незнакомец. Вы отслеживаете, что´в вашем мире — от магазинных приманок до социальных доказательств — влияет на ваше поведение. Вы не суетитесь, а улавливаете свои порывы, когда вам хочется отвлечься или поддаться им. Вы помните о том, чего действительно хотите, и знаете, от чего вам и впрямь становится лучше. Самосознание — то самое «я», на которое вы всегда можете положиться, которое поможет вам делать то, что трудно и особенно важно. И это лучшее определение силы воли, которое я могу придумать.

Резюме

Поскольку это в духе научных исследований, я всегда заканчиваю курс «Наука о силе воли» вопросом, что особенно запомнилось слушателям из всего, что они узнали и перепробовали. Совсем недавно коллега-ученый подсказал мне, что единственное разумное заключение к научной книге — *делайте свои выводы.* Поэтому, как ни заманчиво оставить за собой последнее слово, я применю силу «Я не буду» и просто спрошу вас:

— Изменились ли ваши представления о силе воли и самоконтроле?

— Какой эксперимент на силу воли был вам особенно полезен?

— Что стало для вас наибольшим откровением?

— Что вы возьмете себе на заметку?

Мы прощаемся, но сохраните мировоззрение ученого. Пробуйте новое, собирайте собственные данные, прислушивайтесь к фактам. Будьте открыты неожиданным идеям, учитесь как на собственных ошибках, так и на успехах. Берегите то, что вам помогает, и делитесь знаниями с окружающими. Человеческий разум изворотлив, а современные соблазны сильны, и это лучшее, что мы можем. Но если мы действуем с любопытством и состраданием к себе, этого больше чем достаточно.

Благодарности

В предыдущей книге* я уже выразила глубокую благодарность всем своим близким, и с тех пор ничего не изменилось: я по-прежнему благодарна им за поддержку. Так что теперь скажу спасибо новым людям, без которых этой книги бы не было.

Моему агенту Теду Вайнштайну — любому автору повезет с таким защитником. Он оформил проект, помог книге найти нужного издателя и редактора и следил за тем, чтобы я не канителилась и укладывалась в сроки.

Всей издательской команде Avery, и особенно моему редактору Рейчел Хольцман за то, что отстаивала книгу, давала бесценные редакторские советы и (что немаловажно) оценила юмор исследования, в котором дошкольникам приходилось удерживаться от сладкого. Мне страшно представить, что сделал бы с книгой человек, который не любит науку.

Читателю моего первого черновика — Брайану Кидду, который неутомимо восторгался каждым словом и хохотал над всеми шутками, а также Констанс Хейл, чьи проницательные замечания помогли мне выражаться ясней.

Иллюстратору Тине Павлатос из Visual Anatomy Limited за чудесные изображения мозга в этой книге, а также за

*** Yoga for Pain Relief: Simple Practices to Calm Your Mind and Heal Your Chronic Pain, написана в соавторстве с Тимоти Макколом, издана New Harbinger Publications в 2009 г.**

недюжинное терпение, когда я просила слегка поменять угол обзора медиальиой профронтальной зоны.

Всем ученым, с которыми я общалась по телефону, электронной почте или лично, непосредственно для книги или за долгие годы сотрудничества. Они помогли мне разобраться в этой науке. Это Джо Бартон, Сара Боуэн, Дэниел Эфрон, Джеймс Эрскин, Хал Эрснер-Хершфилд, Мэттью Гэйллиот, Филипп Голдин, Джеймс Гросс, Кейт Джэнс ван Ренсбург, Брайан Кнутсон, Джейсон Лиллис, Эйлин Людерс, Антуан Лутц, Трейси Манн, Бенуа Монин, Кристин Нефф, Роберт Сапольски, Сюзанна Сегерстром, Брайан Шелли и Грег Уолтон. Примите мою глубокую благодарность за ваш вклад в эту научную область и, если я ошиблась при описании нюансов вашей работы, простите меня.

Руководству Стэнфорда, которое поддерживает мою преподавательскую деятельность уже многие годы: особенное спасибо отделению дополнительного образования Стэнфордского университета, приютившему курс «Наука о силе воли», и прежде всего заместителю декана и руководителю Дэну Колману, который первым одобрил идею этих лекций; Стэнфордскому центру преподавания и обучения, Программе оздоровления медицинского факультета, Стэнфордскому образовательному центру исследований сострадания и альтруизма, а также программе Psychology One: она снабдила меня инструментарием, предоставила возможности и вдохновила сосредоточиться на преподавании.

Последняя и самая глубокая благодарность — всем моим студентам, которые выбрали курс «Наука о силе воли». Без них книга бы не состоялась. Особенное спасибо тем, кто задавал каверзные вопросы, отважно делился неловкими историями перед аудиторией, полной незнакомцев, и даже приносил домашнюю стряпню в последний вечер занятий, чтобы мы смогли попрактиковаться в силе воли или послать ее ко всем чертям — в честь праздника.

Примечания

Предисловие. Ознакомительное занятие по курсу «Наука о силе воли»

Исследование силы воли: Americans Report Willpower and Stress as Key Obstacles to Meeting Health-Related Resolutions: National U. S. survey conducted by Harris Interactive, 03.02.2010-03.04.2010 / American Psychological Association. 2010.

Людиу которые думают, будто у них крепкая воляу заблуждаются Nordgren L. F., Harreveld F. van, Pligt J. van der. The Restraint Bias: How the Illusion of Self-Restraint Promotes Impulsive Behavior // Psychological Science. 2009. Vol. 20. Pp. 1523-1528. См. также: Psychological Factors That Promote Behavior Modification by Obese Patients / H. Saito et al. // BioPsychoSocial Medicine. 2009. Vol. 3. P. 9

Глава 1. «Я буду», «Я не буду», «Я хочу»: что такое сила воли и почему она важна

Как усложнение социальной среды привело к эволюции мозга: Dunbar R. I. M. The Social Brain: Mind, Language, and Society in Evolutionary Perspective // Annual Review of Anthropology. 2003. Vol. 32. Pp. 163-181. См. также: Dunbar R. I. M., Shultz S. Evolution in the Social Brain // Science. 2007. Vol. 317. Pp. 1344-1347.

Блага самоконтроля: Tangney J. P., Baumeister R. F., Boone A. L. Hi Self-Control Predicts Good Adjustment, Less Pathology, Better Grades, and Interpersonal Success // Journal of Personality. 2004. Vol. 72.

Pp. 271-324. См. также: Kem M. L, Friedman H. S. Do Conscientious Individuals Live Longer?: A Quantitative Review // Health Psychology. 2008.Vol. 27. Pp. 505-512.

Самоконтроль и успехи в университете: Duckworth A. L., Seligman M. E. Self-Discipline Outdoes IQ in Predicting Academic Performance of Adolescents // Psychological Science. 2005. Vol. 16. Pp. 939-944.

Самоконтроль и лидерство: Kirkpatricks. A., Locke E. A. Leadership: Do Traits Matter? // Academy of Management Executive. 1991. Vol. 5. Pp. 48-60.

Самоконтроль и брак: Intrapersonal Characteristics and the Timing of Divorce: A Prospective Investigation / J. S. Tucker et al. *I I* Journal of Social and Personal Relationships. 1998. Vol. 15. Pp. 211-225.

Префронтальная кора заставляет нас делать то, что труднее: Sapolsky R. M. The Frontal Cortex and the Criminal Justice System // Philosophical Transactions of the Royal Society of London. Series B: Biological Sciences. 2004. Vol. 359. Pp. 1787-1796.

Специализация разных отделов префронтальной коры: Suchy Y. Executive Functioning: Overview, Assessment, and Research Issues for Non-Neuropsychologists // Annals of Behavioral Medicine. 2009. Vol. 37. Pp. 106-116.

Подробности случая Финеаса Гейджа: Macmillan M. Restoring Phineas Gage: A 150th Retrospective *I I* Journal of the History of the Neurosciences: Basic and Clinical Perspectives. 2000. Vol. 9. Pp. 46-66.

Подлинник заключения лечащего врача Гейджа: Harlow J. M. Passage of an Iron Rod through the Head // Boston Medical and Surgical Journal. 1848. Vol. 39. Pp. 389-393.

Как возник человеческий мозг: Cohen J. D. The Vulcanization of the Human Brain: A Neural Perspective on Interactions Between Cognition and Emotion // Journal of Economic Perspectives. 2005. Vol. 19. Pp. 3-24.

Проблема двухрассудков: Cohen J. D. Neural Perspective on Cognitive Control and the Multiplicity of Selves (речь на ежегодном собрании Американской психологической ассоциации, Сан-Диего, Калифорния, 13 августа 2010 года).

Случай бесстрашия: Anson J. A., Kuhlman D. T. Post-Ictal Kluver-Bucy Syndrome after Temporal Lobectomy // Journal of Neurology, Neurosurgery & Psychiatry. 1993. Vol. 56. Pp. 311-313.

Как боль препятствует тратам: Neural Predictors of Purchases / B.Knutson et al. // Neuron. 2007. Vol. 53. Pp. 147-156.

Выбор блюд: Wansink B., Sobal J. Mindless Eating // Environment and Behavior. 2007. Vol. 39. Pp. 106-123.

Рассеянность и импульсивные решения: Shiv B., Fedorikhin A. Heart and Mind in Conflict: The Interplay of Affect and Cognition in Consumer Decision Making // Journal of Consumer Research. 1999. Vol. 26. Pp. 278-392. См. также: Shiv B., Nowlis S. M. The Effect of Distractions While Tasting a Food Sample: The Interplay of Informational and Affective Components in Subsequent Choice // Journal of Consumer Research. 2004. Vol. 31. Pp. 599-608.

Жонглирование меняет мозг: Dynamic Properties of Human Brain Structure: Learning-Related Changes in Cortical Areas and Associated Fiber Connections / M. Taubert et al. // Journal of Neuroscience. 2010. Vol. 30. Pp. 11670-11677.

Игры на запоминание меняют мозг: Training of Working Memory Impacts Structural Connectivity / H. Takeuchi et al. // Journal of Neuroscience. 2010. Vol. 30. Pp. 3297-3303.

Польза медитации: Neural Correlates of Attentional Expertise in Long-Term Meditation Practitioners / J. A. Brefczynski-Lewis et al. *11* Proceedings of the National Academy of Sciences. 2007. Vol. 104. Pp. 11483-11488. См. также: Regional Brain Activation During Meditation Shows Time and Practice Effects: An Exploratory fMRI Study / E. Baron Short et al. // Evidence-based Complementary and Alternative Medicine. 2007. Vol. 7. Pp. 121-127. Moore A., Malinowski P. Meditation, Mindfulness and Cognitive Flexibility // Consciousness and Cognition. 2009. Vol. 18. Pp. 176-186.

Медитация и мозг: The Underlying Anatomical Correlates of Long-Term Meditation: Larger Hippocampal and Frontal Volumes of Gray Matter / E. Luders et al. // Neuroimage. 2009. Vol. 45. Pp. 672-678. См. также: Investigation of Mindfulness Meditation Practitioners with Voxel-Based Morphometry / B. K. Holzel et al. // Social Cognitive and

Affective Neuroscience. 2008. Vol. 3. Pp. 55-61; Meditation Experience Is Associated with Increased Cortical Thickness / S. W. Lazar et al. // NeuroReport. 2005. Vol. 16. Pp. 1893-1897; Pagnoni G., Cekic M. Age Effects on Gray Matter Volume and Attentional Performance in Zen Meditation // Neurobiology of Aging. 2007. Vol. 28. Pp. 1623-1627.

Медитация и самоконтроль: Short-Term Meditation Induces White Matter Changes in the Anterior Cingulate / Y. Y. Tang et al. // Proceedings of the National Academy of Sciences. 2010. Vol. 107. Pp. 15649-15652.

Медитация и самосознание: Mindfulness Practice Leads to Increases in Regional Brain Gray Matter Density / B. K. Holzel et al. // Psychiatry Research. 2011. Vol. 191. Pp. 36-43.

Глава 2. Инстинкт силы воли: ваше тело рождено сопротивляться пирожным

Ответ «дерись или беги»: Sapolsky R. M. Why Zebras Don't Get Ulcers: An Updated Guide to Stress, Stress Related Diseases, and Coping. 2nd ed. N. Y.: W. H. Freeman, 1998.

Стресс ослабляет префронтальную кору: Arnsten A. F. Stress Signaling Pathways That Impair Prefrontal Cortex Structure and Function // Nature Reviews Neuroscience. 2009. Vol. 10. Pp. 410-422.

Ответ «остановись и спланируй»: Pause and Plan: Self-Regulation and the Heart / S. C. Segerstrom et al. // Motivational Perspectives on Cardiovascular Response / eds. G. Gendolla, and R. Wright. Washington: American Psychological Association, 2011.

Самоконтроль требует сил: Persistent Resetting of the Cerebral Oxygen. Glucose Uptake Ratio by Brain Activation: Evidence Obtained with the Kety- Schmidt Technique / P. L. Madsen et al // Journal of Cerebral Blood Flow and Metabolism. 1995. Vol. 15. Pp. 485-491.

Чтобы устоять перед сладостями, надо повысить вариабельность сердечного ритма: Segerstrom, S. C., Nes L. S. Heart Rate Variability Reflects Self-Regulatory Strength, Effort, and Fatigue // Psychological Science. 2007. Vol. 18. Pp. 275-281.

Вариабельность сердечного ритма выделяет алкоголиков с риском срывов: Ingjaldsson J. T., Laberg J. C., Thayer J. F. Reduced Heart Rate Variability in Chronic Alcohol Abuse: Relationship with Negative

Mood, Chronic Thought Suppression, and Compulsive Drinking // Biological Psychiatry. 2003. Vol. 54. Pp. 1427-1436.

Высокая вариабельность сердечного ритма помогает владеть собой: Heart Rate Variability, Prefrontal Neural Function, and Cognitive Performance: The Neurovisceral Integration Perspective on Self-Regulation, Adaptation, and Health / J. F. Thayer et al. // Annals of Behavioral Medicine. 2009. Vol. 37. Pp. 141-153.

Высокая вариабельность сердечного ритма помогает упорствовать: Segerstrom S. C., Nes L. S. Heart Rate Variability Reflects Self-Regulatory Strength, Effort, and Fatigue *11* Psychological Science. 2007 Vol. 18. Pp. 275-281. См. также: Geisler F. C. M., KubiakT. Heart Rate Variability Predicts Self-Control in Goal Pursuit // European Journal of Personality. 2009. Vol. 23. Pp. 623-633.

Депрессия, настроение и вариабельность сердечного ритма: Taylor C. B. Depression, Heart Rate-Related Variables and Cardiovascular Disease // International Journal of Psychophysiology. 2010. Vol. 78. Pp. 80-88. См. также: 24-Hour Autonomic Dysfunction and Depressive Behaviors in an Animal Model of Social Isolation: Implications for the Study of Depression and Cardiovascular Disease / A. J. Grippo et al. // Psychosomatic Medicine. 2010.

Хроническая боль, заболевание и вариабельность сердечного ритма: Self-Regulatory Deficits in Fibromyalgia and Temporomandibular Disorders / L. S. Nes et al. // Pain. 2010. Vol. 151. Pp. 37-44.

Медитация повышает вариабельность сердечного ритма: Heart Rate Dynamics in Different Levels of Zen Meditation / C. Peressutti et al. // International Journal of Cardiology. 2010. Vol. 145. Pp. 142-146. См. также: Central and Autonomic Nervous System Interaction Is Altered by Short-Term Meditation / Y.-Y. Tang et al. // Proceedings of the National Academy of Sciences. 2009. Vol. 106. Pp. 8865-8870.

Дыхание и вариабельность сердечного ритма: Song H.-S., Lehrer P. M. The Effects of Specific Respiratory Rates on Heart Rate and Heart Rate Variability // Applied Psychophysiology and Biofeedback. 2003. Vol. 28. Pp. 13-23.

Дыхательные упражнении помогают при посттравматических стрессовых расстройствах и зависимостях: The Effects of Respiratory Sinus Arrhythmiu Biofeedback on Heart Rate Variability and Post-Traumatic Stress Disorder Symptoms: A Pilot Study / T. Zucker et al. // Applied Psychophysiology and Biofeedback. 2009. Vol. 34. Pp. 135-143.

Спорт тренирует самоконтроль: Oaten M., Cheng K. Longitudinal Gains in Self-Regulation from Regular Physical Exercise // British Journal of Health Psychology. 2006. Vol. 11. Pp. 717-733.

Спорт и влечения: Janse Van Rensburg K., Taylor A., Hodgson T. The Effects of Acute Exercise on Attentional Bias Towards Smoking-Related Stimuli During Temporary Abstinence from Smoking // Addiction. 2009. Vol. 104. Pp. 1910-1917. См. также: Taylor A. H., Oliver A. J. Acute Effects of Brisk Walking on Urges to Eat Chocolate, Affect, and Responses to a Stressor and Chocolate Cue. An Experimental Study // Appetite. 2009. Vol. 52. Pp. 155-160.

Спорт как антидепрессант: Effects of Physical Exercise on Depression, Neuroendocrine Stress Hormones and Physiological Fitness in Adolescent Females with Depressive Symptoms / C. Nabkasorn et al. // The European Journal of Public Health. 2006. Vol. 16. Pp. 179-184.

Спорт и вариабельность сердечного ритма: Heart Rate Variability and Its Relation to Prefrontal Cognitive Function: The Effects of Training and Detraining / A. L. Hansen et al. // European Journal of Applied Physiology. 2004. Vol. 93. Pp. 263-272.

Спорт и мозг: Aerobic Fitness Reduces Brain Tissue Loss in Aging Humans / S. J. Colcombe et al. *11* The Journals of Gerontology Series A Biological Sciences and Medical Sciences. 2003. Vol. 58. Pp. M176-180 См. также: Aerobic Exercise Training Increases Brain Volume in Aging Humans / S. J. Colcombe et al. // The Journals of Gerontology Series A: Biological Sciences and Medical Sciences. 2006. Vol. 61. Pp. 1166-1170; Hillman C. H., Erickson K. I., Kramer A. F. Be Smart, Exercise Your Heart: Exercise Effects on Brain and Cognition // Nature Reviews Neuroscience. 2008. Vol. 9. Pp. 58-65.

Пять минут упражнений приносят пользу: Barton J., Pretty J. What Is the Best Dose of Nature and Green Exercise for Improving Mental Health?: A Multi-Study Analysis // Environmental Science & Technology. 2010. Vol. 44. Pp. 3947-3955.

Сон и силы: Effects of Poor and Short Sleep on Glucose Metabolism and Obesity Risk / K. Spiegel et al. // Nature Reviews Endocrinology. 2009. Vol. 5. Pp. 253-261. См. также: Knutson, K. L., Van Cauter E. Associatio Between Sleep Loss and Increased Risk of Obesity and Diabetes // Annals of the New York Academy of Sciences. 2008. Vol. 1129. Pp. 287-304.

Недосып и функционирование мозга: Durmer J. S., Dinges D. F. Neurocognitive Consequences of Sleep Deprivation // Seminars in Neurology. 2005. Vol. 25. Pp. 117-129.

Легкая префронталъная дисфункция: Sleep Deprivation Reduces Perceived Emotional Intelligence and Constructive Thinking Skills / W. D. S. Killgore et al. // Sleep Medicine. 2008. Vol. 9. Pp. 517-526.

Недосып и алкогольное опьянение: Performance Impairment During Four Days Partial Sleep Deprivation Compared with the Acute Effects of Alcohol and Hypoxia / D. Elmenhorst et al. // Sleep Medicine. 2009. Vol. 10. Pp. 189-197.

Недосып и стресс: The Human Emotional Brain without Sleep — A Prefrontal Amygdala Disconnect / S.-S. Yoo et al. // Current Biology. 2007. Vol. 17. Pp. R877-878.

Восстановление после недосыпа: Prefrontal Hypoactivation and Recov-ery in Insomnia / E. Altena et al. // Sleep. Vol. 31. 2008. Pp. 1271-1276.

Медитация, *сон и зависимости:* The Contribution of Mindfulness Practice to a Multicomponent Behavioral Sleep Intervention Following Substance Abuse Treatment in Adolescents: A Treatment-Development Study / W. B. Britton et al. // Substance Abuse. 2010. Vol. 31. Pp. 86-97.

Самоконтроль и иммунитет: Pause and Plan: Self-Regulation and the Heart / S. C. Segerstrom et al. // Motivational Perspectives on Cardiovascular Response / eds. G. Gendolla, and R. Wright. Washington: American Psychological Association, 2011. См. также: Segerstrom S. C. Resources, Stress, and Immunity: An Ecological Perspective on Human Psychoneuroimmunology // Annals of Behavioral Medicine. 2010. Vol. 40. Pp. 114-125.

Польза релаксации: Stress, Inflammation, and Yoga Practice / J. K. Kiecolt-Glaser et al. // Psychosomatic Medicine. 2010. Vol. 72. Pp. 113-121.

Спортсмены восстанавливаются быстрее: Diaphragmatic Breathing Reduces Exercise-Induced Oxidative Stress / D. Martarelli et al. // Evidence-Based Complementary and Alternative Medicine. 2011. Vol. 2011. Pp. 1-10.

Физиологическая реакция релаксации: Бенсон Г. Чудо релаксации. М.: АСТ, 2004.

Исследование стресса: Stress in America / American Psychological Association. 1-64. Washington, 2010.

Одиннадцатое сентября и стресс: Heart Rate Variability During the Week of September 11, 2001 / R. Lampert et al. // JAMA. 2002. Vol. 288. P. 575.

Одиннадцатое сентября и зависимости: Increased Use of Cigarettes, Alcohol, and Marijuana among Manhattan, New York, Residents After the September 11th Terrorist Attacks / D. Vlahov et al. // American Journal of Epidemiology. 2002. Vol. 155. Pp. 988-996.

Экономический кризис и стресс: WASA Snacking Satisfaction Survey (10.02.2009-23.02.2009 Kelton Research, New York). URL: http://www.wasacrispbread.com/downloads/SurveyFactSheet.pdf. См. также: Current Economic Situation Prompts Increased Smoking, Delay in Quit Attempts Middle and Low-Income Americans Hit Hardest // American Legacy Foundation. 2008. URL: http://www.legacyforhealth.org/2753.aspx.

Американцы спят меньше: National Sleep Foundation: Sleep in America Poll. Washington. 2008.

Недосып и ожирение: Leproult R., Van Cauter E. Role of Sleep and Sleep Loss in Hormonal Release and Metabolism / eds. S. Loche et al. // Pediatric Neuroendocrinology: Endocrine Development. 2010. Vol. 17. Pp. 11-21.

Недосып похож на синдром дефицита внимания и гиперактивности: Brennan A. R., Arnsten A. F. T. Neuronal Mechanisms Underlying Attention Defi cit Hyperactivity Disorder // Annals of the New York Academy of Sciences. 2008. Vol. 1129. Pp. 236-245.

Глава 3. Устал и не устоял: почему самоконтроль похож на мышцу

Обучение и самоконтроль: Oaten M., Cheng K. Academic Examination Stress Impairs Self-Control *11* Journal of Social and Clinical Psychology. 2005. Vol. 24. Pp. 254-279.

Сигареты и мороженое: Duffy J., Hall S. M. Smoking Abstinence, Eating Style, and Food Intake // Journal of Consulting and Clinical Psychology. 1988. Vol. 56. Pp. 417-421.

Выпивка и выносливость: Muraven M., Shmueli D. The Self-Control Costs of Fighting the Temptation to Drink // Psychology of Addictive Behaviors. 2006. Vol. 20. Pp. 154-160.

Измены худеющих: Gailliot M. T., Baumeister R. F. Self-Regulation and Sexual Restraint: Dispositionally and Temporarily Poor Self-Regulatory Abilities Contribute to Failures at Restraining Sexual Behavior // Personality and Social Psychology Bulletin. 2007. Vol. 33. Pp. 173-186.

Как иссякает самоконтроль: Baumeister R. F., Heatherton T. F., Tice D. M. Losing Control: How and Why People Fail at Self-Regulation San Diego: Academic Press, 1994.

Покупательский выбор исчерпывает силу воли: Making Choices Impairs Subsequent Self-Control: A Limited-Resource Account of Decision Making, Self-Regulation, and Active Initiative / K. D. Vohs et al. // Journal of Personality and Social Psychology. 2008. Vol. 94. Pp. 883-898.

Мозг устает: Inzlicht M. I., Gutsell J. N. Running on Empty: Neural Signals for Self-Control Failure // Psychological Science. 2007. Vol. 18. Pp. 933-937.

Лимонад восстанавливает волю: Self-Control Relies on Glucose as a Limited Energy Source: Willpower Is More Than a Metaphor / M. T. Gailliot et al. // Journal of Personality and Social Psychology. 2007. Vol. 92. Pp. 325-336.

Низкий уровень сахара в крови и дурное поведение: Sweetened Blood Cools Hot Tempers: Physiological Self-Control and Aggression / C. N. DeWall et al. *11* Aggressive Behavior. 2011. Vol. 37. Pp. 73-80.

См. также: Stereotypes and Prejudice in the Blood: Sucrose Drinks Reduce Prejudice and Stereotyping / M. T. Gailliot et al. // Journal of Experimental Social Psychology. 2009. Vol. 45. Pp. 288-290; Depletion Makes the Heart Grow Less Helpful: Helping as a Function of Self-Regulatory Energy and Genetic Relatedness / C. N. DeWall et al. // Personality and Social Psychology Bulletin. 2008. Vol. 34. Pp. 1653-1662.

Энергетические затраты на самоконтроль: Kurzban R. Does the Brain Consume Additional Glucose During Self-Control Tasks? // Evolutionary Psychology. 2010. Vol. 8. Pp. 244-259.

Нейронная оценка наличия глюкозы: Routh V. N. Glucose Sensing by the Brain: Implications for Diabetes *11* UMDNJ Research. 2007. Vol. 8. Pp. 1-3.

Модель «энергетического бюджета» самоконтроля: Wang X. T., Dvorak R. D. Sweet Future: Fluctuating Blood Glucose Levels Affect Future Discounting // Psychological Science. 2010. Vol. 21. Pp. 183-188.

Люди делают более смелые вложения, когда голодны: Metabolic State Alters Economic Decision Making under Risk in Humans / M. Symmonds et al. *11* PLoS ONE. 2010. Vol. 5. P. el 1090.

Голодные люди более заинтересованы в измене: Gailliot M. T. Hunger Impairs and Food Improves Self-Control in the Laboratory and Across the World: The Hyperbole of Reducing World Hunger as a Self-Control Panacea. 2011 (under review).

Хорошее руководство к диете для увеличения самоконтроля: Pollan M. Food Rules: An Eatèrs Manual. N. Y.: Penguin, 2009.

Установка сроков укрепляет самоконтроль: Oaten M., Cheng K. Improved Self-Control: The Benefits of a Regular Program of Academic Study *11* Basic and Applied Social Psychology. 2006. Vol. 28. Pp. 1-16.

Примеры программ, обучающих самоконтролю: Self-Regulation and Personality: How Interventions Increase Regulatory Success, and How Depletion Moderates the Effects of Traits on Behavior / R. F. Baumeister et al. // Journal of Personality. 2006. Vol. 74. Pp. 1773-1801. См. также Muraven M., Baumeister R. F., Tice D. M. Longitudinal Improvement of Self-Regulation through Practice: Building Self-Control Strength through Repeated Exercise // The Journal of Social Psychology. 1999. Vol. 139. Pp. 446-457; Muraven

M. Building Self-Control Strength: Practicing Self-Control Leads to Improved Self-Control Performance // Journal of Experimental Social Psychology. 2010. Vol. 46. Pp. 465-468; Oaten M., Cheng K. Improvements in Self-Control from Financial Monitoring // Journal of Economic Psychology. 2007. Vol. 28. Pp. 487-501.

Тренировка силы вопи для сокращения домашнего насилия: Self-Regulatory Failure and Intimate Partner Violence Perpetration / E. J. Finkel et al. *11* Journal of Personality and Social Psychology. 2009. Vol. 97. Pp. 483-499.

Устоять перед конфеткой, чтобы укрепить самоконтроль: Tempt Me Just a Little Bit More: The Effect of Prior Food Temptation Actionability on Goal Activation and Consumption / K. Geyskens et al. // Journal of Consumer Research. 2008. Vol. 35. Pp. 600-610.

Почему мы устаем: Noakes T. D., St. Clair Gibson A., Lambert E. V. From Catastrophe to Complexity: A Novel Model of Integrative Central Neural Regulation of Effort and Fatigue During Exercise in Humans: Summary and Conclusions // British Journal of Sports Medicine. 2005. Vol. 39. Pp. 120-124.

Усталость как эмоция: Noakes T. D., Peltonen J. E., Rusko H. K. Evidence That a Central Governor Regulates Exercise Performance During Acute Hypoxia and Hyperoxia // The Journal of Experimental Biology. 2001. Vol. 204. Pp. 3225-3234.

Атлеты силы воли не знают усталости: Job V., Dweck C. S., Walton G. M. Ego Depletion — Is It All in Your Head? Implicit Theories About Willpower Affect Self-Regulation // Psychological Science. 2010. Vol. 21. Pp. 1686-1693.

Заинтересованность помогает преодолеть усталость: Muraven M., Slessareva E. Mechanisms of Self-Control Failure: Motivation and Limited Resources // Personality and Social Psychology Bulletin. 2003. Vol. 29. Pp. 894-906.

Игра «Лес»: Crelley D., Lea S., Fisher P. Ego Depletion and the Tragedy of the Commons: Self Regulation Fatigue in Public Goods Games // World Meeting of the International Association for Research in Economic Psychology and the Society for Advancement of Behavioral Economics, 2008, Rome.

Красочный рассказ о трагедии острова Пасхи: Diamond J. Collapse: How Societies Choose to Fail or Succeed. N. Y.: Viking, 2004.

Экономическая модель: Bologna,MFlores J. C. A Simple Mathematical Model of Society Collapse Applied to Easter Island // EPL (Europhysics Letters). 2008. Vol. 81. Pp. 480-486.

«Архитектура выборов»: Thaler R. H., Sunstein C. R. Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness. N. Y.: Knopf, 2008.

Расположение товара увеличивает число полезных приобретений: Just D. R., Wan- sink B. Smarter Lunchrooms: Using Behavioral Economics to Improve Meal Selection // Choices. 2009. Vol. 24.

Глава 4. Разрешение на грех: почему хорошим дозволяется быть плохими

Сексистское исследование и нравственные поблажки: Monin B., Miller D. T. Moral Credentials and the Expression of Prejudice *11* Journal of Personality and Social Psychology. 2001. Vol. 81. Pp. 33-43.

Как чувство добродетели оправдывает плохие поступки: Fishbach A., Dhar R. Goals as Excuses or Guides: The Liberating Effect of Percei Goal Progress on Choice // Journal of Consumer Research. 2005. Vol. 3 Pp. 370-377. См. также: Fishbach A., Zhang Y. Together or Apart: Whe Goals and Temptations Complement Versus Compete // Journal of Personality and Social Psychology. 2008. Vol. 94. Pp. 547-559.

Прошлые хорошие поступки пускают нас в отрыв: Sachdeva S., Iliev R., Medin D. L. Sinning Saints and Saintly Sinners *11* Psychologica Science. 2009. Vol. 20. Pp. 523-528.

Намеренное потакание: Mukhopadhyay A., Johar G. V. Indulgence as Self-Reward for Prior Shopping Restraint: A Justification-Based Mechanism // Journal of Consumer Psychology. 2009. Vol. 19. Pp. 334-345.

Я заслуживаю поощрения: Mick D. G., Demoss M. Self-Gifts: Phenomenological Insights from Four Contexts *11* Journal of Consumer Research. 1990. Vol. 17. Pp. 322-332.

Мысли об альтруистичных поступках разрешают потакание: Khan U., Dhar R. Licensing Effect in Consumer Choice *11* Journal of Marketing Research. 2006. Vol. 43. Pp. 259-266.

Нравственные суждения: Haidt J. The Emotional Dog and Its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgment // Psychological Review. 2001. Vol. 108. Pp. 814-834.

Потеря веса разрешает шоколад: Fishbach A., Dhar R. Goals as Excuses or Guides: The Liberating Effect of Perceived Goal Progress on Choice // Journal of Consumer Research. 2005. Vol. 32. Pp. 370-377.

Прогресс и преданность цели: Fishbach A., Dhar R. Goals as Excuses or Guides: The Liberating Effect of Perceived Goal Progress on Choice // Journal of Consumer Research. 2005. Vol. 32. Pp. 370-377. См. также: Fishbach A., Dhar R., Zhang Y. Subgoals as Substitutes or Complements: The Role of Goal Accessibility // Journal of Personality and Social Psychology. 2006. Vol. 91. Pp. 232-242.

Вспомните о причинах: Mukhopadhyay A., Sengupta J., Ramanathan S. Recalling Past Temptations: An Information-Processing Perspective on the Dynamics of Self-Control // Journal of Consumer Research. 2008.Vol. 35. Pp. 586-599.

Кредит на запланированную добродетель: Fishbach A., Dhar R. Goals as Excuses or Guides: The Liberating Effect of Perceived Goal Progress on Choice // Journal of Consumer Research. 2005. Vol. 32. Pp. 370-377.

Салат способствует выбору наименее здорового блюда: Vicarious Goal Fulfi llment: When the Mere Presence of a Healthy Option Leads to an Ironically Indulgent Decision / K. Wilcox et al. // Journal of Consumer Research. 2009. Vol. 36. Pp. 380-393.

Будущий выбор разрешает баловство: Khan U., Dhar R. Where There Is a Way, Is There a Will? The Effect of Future Choices on Self-Control Journal of Experimental Psychology. 2007. Vol. 136. Pp. 277-288.

В будущем нас ждет больше свободного времени: Zauberman G., Lynch J. J. G. Resource Slack and Propensity to Discount Delayed Investments of Time Versus Money // Journal of Experimental Psychology. 2005. Vol. 134. Pp. 23-37.

Идеальное будущее: Tanner R. J., Carlson K. A. Unrealistically Optimistic Consumers: A Selective Hypothesis Testing Account for Optimism in Predictions of Future Behavior // Journal of Consumer Research. 2009. Vol. 35. Pp. 810-822.

Снизьте непостоянство своего поведения, например курите одно и то же число сигарет в день: Kachlin H. The Science of Self-Control. Cambridge: Harvard Univ. Press, 2000. Pp. 126-127.

Здоровый выбор разрешает баловство: Chandon P., WansinkB. The Biasing Health Halos of Fast-Food Restaurant Health Claims: Lower Calorie Estimates and Higher Side-Dish Consumption Intentions // Journal of Consumer Research. 2007. Vol. 34. Pp. 301-314.

Отрицательные калории чизбургера: Chernov A. The Dieter's Paradox // Journal of Consumer Psychology (in press).

Шоколад на благотворительность: Mukhopadhyay A., Johar G. V. Indulgence as Self-Reward for Prior Shopping Restraint: A Justification-Based Mechanism // Journal of Consumer Psychology. 2009. Vol. 19. Pp. 334-345.

Органическое печенье Oreo с ореолом: Schuldt J. P., Schwarz N. The «Organic» Path to Obesity? Organic Claims Influence Calorie Judgments and Exercise Recommendations // Judgment and Decision Making. 2010. Vol. 5. Pp. 144-150.

Экологическая сознательность оправдывает жульничество: Mazar N., Zhong C. B. Do Green Products Make Us Better People? *11* Psychological Science. 2010. Vol. 21. Pp. 494-498.

«Зеленые» поблажки в реальной жизни: Kotchen M. J. Offsetting Gree Guilt // Stanford Social Innovation Review. 2009. Vol. 7. Pp. 26-31.

Когда возникают «зеленые» поблажки? Gans J. S., Groves V. Carbon Offset Provision with Guilt-Ridden Consumers // Social Science Research Network. 2010. URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=969494.

Глава 5. Величайший обман мозга: почему мы принимаем желание за счастье

Крыса$_{Y}$ которой нравились удары током: Olds J. Pleasure Center in the Brain // Scientific American. 1956. Vol. 195. Pp. 105-116. Cm. также: Olds J. «Reward» From Brain Stimulation in the Rat // Science. 1955. Vol. 122. P. 878.

Крысы бьют себя током: Olds J. Self-Stimulation of the Brain: Its Use to Study Local Effects of Hunger, Sex, and Drugs // Science. 1958. Vol. 127. Pp. 315-324.

Эксперименты на людях: Heath R. G. Electrical Self-Stimulation of the Brain in Man // American Journal of Psychiatry. 1963. Vol. 120. Pp. 571-577. См. также: Bishop M. P., Elder S. T., Heath R. G. Intracran Self-Stimulation in Man // Science. 1963. Vol. 140. Pp. 394-396.

Описание случая: Heath R. G. Pleasure and Brain Activity in Man. Deep and Surface Electroencephalograms During Orgasm *11* Journal of Nervous and Mental Disease. 1972. Vol. 154. Pp. 3-18.

Дофамин вызывает желание: Berridge K. C. The Debate over Dopamine's Role in Reward: The Case for Incentive Salience // Psychopharmacology. 2007. Vol. 191. Pp. 391-431.

Удовольствие без дофамина: Berridge K. C. «Liking» and «Wanting» Food Rewards: Brain Substrates and Roles in Eating Disorders // Physiology & Behavior. 2009. Vol. 97. Pp. 537-550.

Предвкушение награды: Dissociation of Reward Anticipation and Outcome with Event-Related fMRI / B. Knutson et al. *11* NeuroReport. 2001. Vol. 12. Pp. 3683-3687.

Выброс дофамина при видеоиграх: Evidence for Striatal Dopamine Release During a Video Game / M. J. Koepp et al. // Nature. 1998. Vol. 393. Pp. 266-268.

Смерть игрока: S Korean Dies After Games Session // BBC News. 2005.URL: http://news.bbc.co.Uk/2/hi/technology/4137782.stm.

Клинические случаи при паркинсонизме: Nirenberg M. J., Waters C. Compulsive Eating and Weight Gain Related to Dopamine Agonist Use // Movement Disorders. 2006. Vol. 21. Pp. 524-529. См. также: Frequency of New-Onset Pathologic Compulsive Gambling or Hypersexuality After Drug Treatment of Idiopathic Parkinson Disease / J. M. Bostwick et al. // Mayo Clinic Proceedings. 2009. Vol. 84. Pp. 310-316.

Сексуальные изображения и финансовые риски: Nucleus Accumbens Activation Mediates the Influence of Reward Cues on Financial Risk-Taking / B. Knutson et al. // NeuroReport. 2008. Vol. 19. Pp. 509-513.

Мечты о лотерее и еда: Hungry for Money: The Desire for Caloric Resources Increases the Desire for Financial Resources and Vice Versa / B. Briers et al. // Psychological Science. 2006. Vol. 17. Pp. 939-943.

Дофамин и сиюминутное наслаждение: Berridge K. C. Wanting and Liking: Observations from the Neuroscience and Psychology Laboratory *11* Inquiry: An Interdisciplinary Journal of Philosophy. 2009. Vol. 52. Pp. 378-398.

Исследование дегустации продуктов: Wadhwa M., Shiv B., Nowlis S. M. A Bite to Whet the Reward Appetite: The Influence of Sampling on Reward-Seeking Behaviors // Journal of Marketing Research. 2008. Vol. 45. Pp. 403-413.

Телереклама провоцирует перекус: Harris J. L., Bargh J. A., Brownel K. D. Priming Effects of Television Food Advertising on Eating Behavior // Health Psychology. 2009. Vol. 28. Pp. 404-413.

Жребий: Give Them Prizes, and They Will Come: Contingency Management for Treatment of Alcohol Dependence / N. M. Petry et al. / Journal of Consulting and Clinical Psychology. 2000. Vol. 68. Pp. 250-257. См. также: Petry N. M. Contingency Management Treatments // The British Journal of Psychiatry. 2006. Vol. 198. Pp. 97-98.

Дофамин и стресс: Dopamine Enhances Fast Excitatory Synaptic Transmission in the Extended Amygdala by a Crf-Rl-Dependent Process / T. L. Kash et al. // The Journal of Neuroscience. 2008. Vol. 28 Pp. 13856-13865.

Шоколад вызывает стресс: Subjective and Physiological Reactivity t Chocolate Images in High and Low Chocolate Cravers / S. Rodriguez et al. // Biological Psychology. 2005. Vol. 70. Pp. 9-18.

Выдохшийся попкорн: Wansink B., Kim J. Bad Popcorn in Big Buckets: Portion Size Can Influence Intake as Much as Taste // Journal of Nutrition Education and Behavior. Vol. 37. Pp. 242-245.

Проверка обещания награды: A Preliminary Study of the Effects of a Modified Mindfulness Intervention on Binge Eating / B. W. Smith et al. Complementary Health Practice Review. 2006. Vol. 11. Pp. 133-143. С также: Pilot Study: Mindful Eating And Living (MEAL): Weight, Eatin Behavior, and Psychological Outcomes Associated with a Mindfulness-Based Intervention for People with Obesity / J. Dalen et al. // Complementary Therapies in Medicine. 2010. Vol. 18. Pp. 260-264.

Наркоман теряет желание: Anhedonia after a Selective Bilateral Lesion of the Globus Pallidus / J. M. Miller et al. // Amercian Journal o

Psychiatry. 2006. Vol. 163. Pp. 786-788. Как и в прочих историях из этой книги, вместо имени используется псевдоним.

Слабая активность системы подкрепления: Reduced Capacity to Sustain Positive Emotion in Major Depression Reflects Diminished Maintenance of Fronto-Striatal Brain Activation / A. S. Heller et al. // Proceedings of the National Academy of Sciences. 2009. Vol. 106. Pp. 22445-22450.

Глава 6. Какого черта: как раскаяние подталкивает нас к соблазну

Исследование стресса: American Psychological Association (APA) Study, Stress in America // American Psychological Association. Washington, 2007.

Шоколад способствует чувству вины: Macdiarmid J. I., Hetherington M. M. Mood Modulation by Food: An Exploration of Affect and Cravings in «Chocolate Addicts» // British Journal of Clinical Psychology. 1995. Vol. 34. Pp. 129-138.

Стресс и курение: Stress-Induced Cigarette Craving: Effects of the DRD2 Taqi RFLP and SLC6A3 VNTR Polymorphisms / J. Erblich et al. // The Pharmacogenomics Journal. 2004. Vol. 4. Pp. 102-109.

Стресс и еда: Oliver G., Wardle J., Gibson E. L. Stress and Food Choice: A Laboratory Study // Psychosomatic Medicine. 2000. Vol. 62. Pp. 853-865.

Крысы в стрессе: Yap J. J., Miczek K. A. Stress and Rodent Models of Drug Addiction: Role of VTA-Accumbens-PFC-Amygdala Circuit // Drug Discovery Today: Disease Models. 2008. Vol. 5. Pp. 259-270.

Стресс в естественных условиях увеличивает риск срывов: Oaten M., Cheng K. Academic Examination Stress Impairs Self-Control // Journal of Social and Clinical Psychology. 2005. Vol. 24. Pp. 254-279.

Стресс и влечения: Neural Activity Associated with Stress-Induced Cocaine Craving: A Functional Magnetic Resonance Imaging Study / R. Sinha et al. // Psychopharmacology. 2005. Vol. 183. Pp. 171-180.

При раскаянии пирожное выглядит аппетитнее: Chun H., Patrick V. M., Maclnnism D. J. Making Prudent vs. Impulsive Choices:

The Role of Anticipated Shame and Guilt on Consumer Self-Control *11* Advances in Consumer Research. 2007. Vol. 34. Pp. 715-719.

Покупки ради снижения тревожности: Pine K. J. Report on a Survey into Female Economic Behaviour and the Emotion Regulatory Role of Spending // Sheconomics website. 2009. Pp. 1-24. URL: http://www.sheconomics.com/downloads/womens_emotions.pdf.

Цель утешиться побеждает самоконтроль: Tice D. M., Bratslavsky E. Giving In to Feel Good: 'Hie Place of Emotion Regulation in the Context of General Self-Control // Psychological Inquiry: An International Journal for the Advancement of Psychological Theory. 2000.Vol. 11. Pp. 149-159.

Теория управления ужасом: Burke B. L., Martens A., Faucher E. H. Two Decades of Terror Management Theory: A Meta-Analysis of Mortality Salience Research // Personality and Social Psychology Review. 2010. Vol. 14. Pp. 155-195.

Смерть и еда в успокоение: Mandel N., Smeesters D. The Sweet Escape: Effects of Mortality Salience on Consumption Quantities for High- and Low-Self-Esteem Consumers // Journal of Consumer Research. 2008. Vol. 35. Pp. 309-323.

Смерть и символы значимости: Mandel N., Heine S. J. Terror Management and Marketing: He Who Dies with the Most Toys Wins // Advances in Consumer Research. 1999. Vol. 26. Pp. 527-532.

Покупки и 11 сентября 2001 года: The Urge to Splurge: A Terror Management Account of Materialism and Consumer Behavior / J. Arndt et al. // Journal of Consumer Psychology. 2004. Vol. 14. Pp. 198-212.

Душещипательный фильм побуждает к спонтанным покупкам: Misery Is Not Miserly: Sad and Self-Focused Individuals Spend More / C. E. Cryder et al. // Psychological Science. 2008. Vol. 19. Pp. 525-530.

Предупреждения на упаковке могут приводить к нежелательным последствиям: Hansen J., Winzeler S., Topolinski S. When the Death Makes You Smoke: A Terror Management Perspective on the Effectiveness of Cigarette on-Pack Warnings // Journal of Experimental Social Psychology. 2010. Vol. 46. Pp. 226-228.

Пьянство и вина: The Morning After: Limit Violations and the Self-Regulation of Alcohol Consumption / M. Muraven et al. // Psychology of Addictive Behaviors. 2005. Vol. 19. Pp. 253-262.

Эффект «какого черта»: Polivy J., Herman C. P. Dieting and Binging: A Causal Analysis *11* American Psychologist. 1985. Vol. 40. Pp. 193-201 См. также исследование вины: Steenhuis I. Guilty or Not?: Feelings of Guilt About Food Among College Women // Appetite. 2009. Vol. 52. Pp. 531-534.

Щедрая порция вызывает эффект «какого черта»: Polivy J., Herman C. P., Deo R. Getting a Bigger Slice of the Pie. Effects on Eating and Emotion in Restrained and Unrestrained Eaters // Appetite. 2010. Vol. 55. Pp. 426-430.

Подкрученные весы вызывают эффект «какого черта»: McFarlane T., Polivy J., Herman C. P. Effects of False Weight Feedback on Mood, Self-Evaluation, and Food Intake in Restrained and Unrestrained Eaters // Journal of Abnormal Psychology. 1998. Vol. 107. Pp. 312-318.

Прервать цикл «какого черта»: Adams C. E., Leary M. R. Promoting Self-Compassionate Attitudes toward Eating among Restrictive and Guilty Eaters // Journal of Social and Clinical Psychology. 2007. Vol. 26. Pp. 1120-1144.

Самокритика и самоконтроль: Trumpeter N., Watson P. J., O'Leary B.J. Factors within Multidimensional Perfectionism Scales: Complexity of Relationships with Self-Esteem, Narcissism, Self-Control, and Self-Criticism // Personality and Individual Differences. 2006. Vol. 41. Pp. 849-860. См. также: Good Self-Control Moderates the Effect of Mass Media on Adolescent Tobacco and Alcohol Use: Tests with Studies of Children and Adolescents / T. A. Wills et al. // Health Psychology. 2010.Vol. 29. Pp. 539-549; Cety N. B., Gunduz H. B., Akin A. An Investigation of the Relationships between Self-Compassion, Motivation, and Burnout with Structural Equation Modeling // Abant Y zzet Baysal Universitesi Editim Fakultesi Dergisi Cilt. 2008. Vol. 8. Pp. 39-45.

Самоедство и депрессия: Fears of Compassion: Development of Three Self-Report Measures / P. Gilbert et al. *11* Psychology and Psychotherapy 2010 (epub ahead of print).

Вина и медлительность: Wohl M. J. A., Pychyl T. A., Bennett S. H. I Forgive Myself, Now I Can Study: How Self-Forgiveness for Procrastinating Can Reduce Future Procrastination // Personality and Individual Differences. 2010. Vol. 48. Pp. 803-808.

Прощение себя и ответственность: Self-Compassion and Reactions to Unpleasant Self-Relevant Invents: The Implications of Treating Oneself Kindly / M. R. Leary et al. // Journal of Personality and Social Psychology. 2007. Vol. 92. Pp. 887-904. См. также: Allen A. B., Leary M. R. Self-Compassion, Stress, and Coping // Social and Personality Psychology Compass. 2010. Vol. 4. Pp. 107-118. Neff K. D., Kirkpatrick K. L., Rude S. S. Self-Compassion and Adaptive Psychological Functioning// Journal of Research in Personality. 2007. Vol. 41. Pp. 139-154. Chamberlain J. M., Haaga D. A. F. Unconditional Self-Acceptance and Responses to Negative Feedback // Journal of Rational-Emotive & Cognitive-Behavior Therapy. 2001. Vol. 19. Pp. 177-189.

Обещание перемен наполняет надеждой: Polivy J., Herman C. P. If at First You Don't Succeed: False Hopes of Self-Change // American Psychologist. 2002. Vol. 57. Pp. 677-689.

План неудачи: Gollwitzer P. M., Oettingen G. Planning Promotes Goal Striving // Handbook of Self-Regulation: Research, Theory, and Applications / ed. K. D. Vohs and R. F. Baumeister. N. Y.: Guilford, **2011.**

Глава 7. Будущее на продажу: экономика сиюминутных наслаждений

Шимпанзе против людей: The Evolutionary Origins of Human Patience: Temporal Preferences in Chimpanzees, Bonobos, and Human Adults / A. G. Rosati et al. // Current Biology. 2007. Vol. 17. Pp. 1663-1668.

Если бы люди думали о будущем: Гилберт Д. Спотыкаясь о счастье. СПб.: Питер, 2008.

Ограниченная рациональность: Mullainathan S., Thaler R. H. Behavioral Economics // Working Paper № 00-27. 2000. URL: http://ssrn.com/abstract=245828.

Обратные предпочтения: Ainslie G. Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control // Psychological Bulletin. 1975. Vol. 82. Pp. 463-496.

Реакции мозга на близкие награды: Cohen J. D. The Vulcanization of the Human Brain: A Neural Perspective on Interactions between

Cognition and Emotion // Journal of Economic Perspectives. 2005. Vol. 19. Pp. 3-24.

Будущие и близкие награды: Separate Neural Systems Value Immediate and Delayed Monetary Rewards / S. M. McClure et al. *11* Science. 2004. Vol. 306. Pp. 503-507.

Уберите конфеты: Painter J. E., Wansink B., Hieggelke J. B. How Visibility and Convenience Influence Candy Consumption // Appetite. 2002. Vol. 38. Pp. 237-238.

10-минутная задержка: Time Discounting for Primary Rewards / S.M. McClure et al. *11* Journal of Neuroscience. 2007. Vol. 27. Pp. 5796-5804.

«Зефирный тест»: Mischel W., Shoda Y., Rodriguez M. I. Delay of Gratification in Children // Science. 1989. Vol. 244. Pp. 933-938.

Отслеживание детей после «Зефирного теста»: Mischel W., Shoda Y., Peake P. K. The Nature of Adolescent Competencies Predicted by Preschool Delay of Gratification // Journal of Personality and Social Psychology. 1988. Vol. 54. Pp. 687-696. См. также: Predicting Cognitive Control from Preschool to Late Adolescence and Young Adulthood /1. M. Eigsti et al. // Psychological Science. 2006. Vol. 17. Pp. 478-484.

Процент скидки предсказывает проблемы самоконтроля: Ikeda S., Kang M.-I., Ohtake F. Hyperbolic Discounting, the Sign Effect, and the Body Mass Index // Journal of Health Economics. 2010. Vol. 29. Pp. 268-284. См. также: Kirby K. N., Petry N. M., Bickel W. K. Heroin Addicts Have Higher Discount Rates for Delayed Rewards Than Non-Drug-Using Controls // Journal of Experimental Psychology: General. 1999. Vol. 128. Pp. 78-87; Alessi S. M., Petry N. M. Pathological Gambling Severity Is Associated with Impulsivity in a Delay Discounting Procedure // Behavioural Processes. 2003. Vol. 64. Pp. 345-354; Zauberman G., Kim B. K. Time Perception and Retirement Saving: Lessons from Behavioral Decision Research // Pension Research Council Working Paper № 2010-35. 2010. URL: http://ssrn.com/abstract=1707666; Zimbardo P. G., Boyd J. N. Putting Time in Perspective: A Valid, Reliable Individual-Differences Metric // Journal of Personality and Social Psychology. 1999. Vol. 77. Pp. 1271-1288.

Сначала думайте об отдаленных наградах: Asymmetric Discounting in Intertemporal Choice / M. U. Weber et al. *11* Psychological Science. 2007. Vol. 18. Pp. 516-523.

Предварительные обязательства: Schelling T. C. Egonomics, or the Art of Self-Management *11* The American Economic Review. 1978. Vol. 68. Pp. 290-294.

Ограничьте свое будущее «я»: Ainslie G. Specious Reward: A Behavioral Theory of Impulsiveness and Impulse Control *11* Psychological Bulletin. 1975. Vol. 82. Pp. 463-496.

Стратегия писателя: Grossman L. Jonathan Franzen: Great American Novelist // Time. 2010. Aug. 12.

Личный советник в управлении финансами: Advisor-Teller Money Manager (ATM) Therapy for Substance Use Disorders / M. I. Rosen et al. // Psychiatric Services. 2010. Vol. 61. Pp. 707-713. См. также: Black A. C., Rosen M. I. A Money Management-Based Substance Use Treatment Increases Valuation of Future Rewards // Addictive Behaviors. 2011. Vol. 36. Pp. 125-128.

Будущие «я» — незнакомцы: Pronin E., Olivola C. Y., Kennedy K. A. Doing unto Future Selves as You Would Do unto Others: Psychological Distance and Decision Making // Personality and Social Psychology Bulletin. Vol. 34. 2008. Pp. 224-236.

Мысли о текущих и будущих «я»: Medial Prefrontal Cortex Predicts Intertemporal Choice / J. P. Mitchell et al. *11* Journal of Cognitive Neuroscience. 2011. Vol. 23. Pp. 857-866. См. также: Modulation of Medial Prefrontal and Inferior Parietal Cortices When Thinking About Past, Present, and Future Selves / A. DArgembeau et al. // Social Neuroscience. 2010. Vol. 5. Pp. 187-200; Ersner-Hershfield H., Wimmer G. E., Knutson B. Saving for the Future Self: Neural Measures of Future Self-Continuity Predict Temporal Discounting // Social Cognitive and Affective Neuroscience. 2009. Vol. 4. Pp. 85-92.

Активация мозга и волевое решение: Medial Prefrontal Cortex Predicts Intertemporal Choice / J. P. Mitchell et al. *11* Journal of Cognitive Neurosciente. 2011. Vol. 23. Pp. 857-866.

Исследование пенсионных счетов: Number of Americans Reporting No Personal or Retirement Savings Rises: Survey of 2,151 adults in the

U. S. conducted between November 8 to 15 / Harris Interactive Poll. 2010 (reported online February 2, 2011).

Иллюстрация к измерению преемственности будущего «я»: Don't Stop Thinking About Tomorrow: Individual Differences in Future Self-Continuity Account for Saving / H. Ersner-Hershfield et al. // Judgment and Decision Making. 2009. Vol. 4. Pp. 280-286.

Встреча с будущим «я» помогает студентам копить на пенсию: Increasing Saving Behavior Through Age-Progressed Renderings of the Future Self / H. Ersner-Hershfield et al. // Journal of Marketing Research (in press).

Мысли о будущем «я» помогают отсрочивать вознаграждение: Peters J., Buchel C. Episodic Future Thinking Reduces Reward Delay Discounting Through an Enhancement of Prefrontal-Mediotemporal Interactions // Neuron. 2010. Vol. 66. Pp. 138-148.

Визуализация будущего «я» побуждает к занятиям спортом: Murru E. C., Martin Ginis K. A. Imagining the Possibilities: The Effects of a Possible Selves Intervention on Self-Regulatory Efficacy and Exercise Behavior // Journal of Sport & Exercise Psychology. 2010. Vol. 32. Pp. 537-554.

Дальнозоркость: Kivetz R., Keinan A. Repenting Hyperopia: An Analysis of Self-Control Regrets // Journal of Consumer Research. 2006.Vol. 33. Pp. 273-282.

Как избежать сожалений дальнозоркости: Kivetz R., Simonson I. Self-Control for the Righteous: Toward a Theory of Precommitment to Indulgence // Journal of Consumer Research. 2002. Vol. 29. Pp. 199-217. См. также: Haws K. L., Poynor C. Seize the Day!: Encouraging Indulgence for the Hyperopic Consumer // Journal of Consumer Research. 2008. Vol. 35. Pp. 680-691; Keinan A., Kivetz R. Remedying Hyperopia: The Effects of Self-Control Regret on Consumer Behavior // Journal of Marketing Research. 2008. Vol. 45. Pp. 676-689.

Глава 8. Заразно! Почему сила воли заразительна

Исследование физподготовки в ВВС США: Carrell S. E., Hoekstra M., West J. E. Is Poor Fitness Contagious?: Evidence from Randomly Assigned Friends *11* National Bureau of Economic Research. Working Paper № 16518. 2010.

Показатели ожирения в ('III A: I he Centers for Disease Control and Prevention statistics. URL: http://www.cdc.gov/obesity/data/trends. htmlKState.

Эпидемия ожирения: Christakis N. A., Fowler J. H. The Spread of Obesity in a Large Social Network over 32 Years // New England Journal of Medicine. 2007. Vol. 357. Pp. 370-379.

Исследование социальной «инфекции»: Fowler J. H., Christakis N. A. Estimating Peer Effects on Health in Social Networks: A Response to Cohen-Cole and Fletcher; and Trogdon, Nonnemaker, and Pais // Journal of Health Economics. 2008. Vol. 27. Pp. 1400-1405. См. также: The Spread of Alcohol Consumption Behavior in a Large Social Network / J. N. Rosenquist et al. // Annals of Internal Medicine. 2010. Vol. 152. Pp. 426-433; Christakis N. A., Fowler J. H. The Collective Dynamics of Smoking in a Large Social Network // New England Journal of Medicine. 2008. Vol. 358. Pp. 2249-2258; Mednick S. C., Christakis N. A., Fowler J. H. The Spread of Sleep Loss Influences Drug Use in Adolescent Social Networks // PLoS ONE. 2010. Vol. 5. Pp. e9775; Rosenquist J. N., Fowler J. H., Christakis N. A. Social Network Determinants of Depression // Molecular Psychiatry. 2010 (online advance publication).

Зеркальные нейроны: Cattaneo L., Rizzolatti G. The Mirror Neuron System // Archives of Neurology. 2009. Vol. 66. Pp. 557-560.

Предчувствие боли и эмпатия: Avenanti A., Sirigu A., Aglioti S. M. Racial Bias Reduces Empathic Sensorimotor Resonance with Other-Race Pain // Current Biology. 2010. Vol. 20. Pp. 1018-1022.

Курильщики на экране: Spontaneous Action Representation in Smokers When Watching Movie Characters Smoke / D. D. Wagner et al. // Journal of Neuroscience. 2011. Vol. 31. Pp. 894-898.

Распространение эмоций в социальных сетях: Fowler J. H., Christakis N. A. Dynamic Spread of Happiness in a Large Social Network: Longitudinal Analysis over 20 Years in the Framingham Heart Study // BMJ. 2008. Vol. 337. P. a2338; Cacioppo J. T., Fowler J. H., Christakis N. A. Alone in the Crowd: The Structure and Spread of Loneliness in a Large Social Network // Journal of Personality and Social Psychology. 2009.Vol. 97. Pp. 977-991.

Заражение целью: Aarts H., Gollwitzer P. M., Hassin R. R. Goal Contagion: Perceiving Is for Pursuing *11* Journal of Personality and Social Psychology. 2004. Vol. 87. Pp. 23-37. См. также: Pontus Leander N., Shah J. Y., Chartrand T. L. Moments of Weakness: The Implicit Context Dependencies of Temptations // Personality and Social Psychology Bulletin. 2009. Vol. 35. Pp. 853-866.

Иммунный ответ на волевые угрозы: Fishbach A., Trope Y. Implicit and Explicit Mechanisms of Counteractive Self-Control // Handbook of Motivation Science / eds. James Y. Shah and W. Gardner. N. Y.: Guilford, 2007.

Нарушение правил заразительно: Keizer K., Lindenberg S., Steg L. The Spreading of Disorder // Science. 2008. Vol. 322. Pp. 1681-1685.

Думайте о человеке с хорошим самоконтролем: VanDellen M. R., Hoyle R. H. Regulatory Accessibility and Social Influences on State Self-Control // Personality and Social Psychology Bulletin. 2010. Vol. 36. Pp. 251-263.

Сложное заражение: Centola D. The Spread of Behavior in an Online Social Network Experiment // Science. 2010. Vol. 329. Pp. 1194-1197.

Мама как часть образа «я»: Self, Mother and Abstract Other: An fMRI Study of Reflective Social Processing / T. Vanderwal et al. // Neurolmage. 2008. Vol. 41. Pp. 1437-1446.

Исследование природоохранного поведения: Normative Social Influence Is Underdetected / Nolan J. M. et al. *11* Personality and Social Psychology Bulletin. 2008. Vol. 34. Pp. 913-923.

Бог хочет, *чтобы вы худели:* Anshel M. H. The Disconnected Values (Intervention) Model for Promoting Healthy Habits in Religious Institutions // Journal of Religion and Health. 2010. Vol. 49. Pp. 32-49.

Не будь легкомысленным аспирантом: Berger J., Rand L. Shifting Signals to Help Health: Using Identity Signaling to Reduce Risky Health Behaviors // Journal of Consumer Research. 2008. Vol. 35. Pp. 509-518.

Пугающая медицинская статистика: Schoenborn C. A., Adams P. F. Health Behaviors of Adults: United States, 2005-2007 // Vital and Health Statistics: Series 10. Data from the National Health Survey. 2010. Vol. 2 Pp. 1-132. См. также: Centers for Disease Control and Prevention State Indicator Report on Fruits and Vegetables, 2009. URL: http://www.cdc.

gov/Features/FruitsAndVeggies/; United States Department of Agriculture Economic Research Service, Briefing Rooms, Sugar and Sweeteners 2010. URL: http://www.ers.usda.gov/Briefing/Sugar/ Data.htm.

Тучные не чувствуют себя тучными: Body Size Misperception: A Novel Determinant in the Obesity Epidemic / T. M. Powell et al. // Archives of Internal Medicine. 2010. Vol. 170. Pp. 1695-1697.

Удар по середине: The Constructive, Destructive, and Reconstructive Power of Social Norms / P. W. Schultz et al. *11* Psychological Science. 2007. Vol. 18. Pp. 429-434. См. также: Costa D. L., Kahn M. E. Energy Conservation «Nudges» and Environmentalist Ideology: Evidence from a Randomized Residential Electricity Field Experiment // National Bureau of Economic Research. Working paper № 15939. 2010.

Нормы списывания: Hard S. F., Conway J. M., Moran A. C. Faculty and College Student Beliefs about the Frequency of Student Academic Misconduct // The Journal of Higher Education. 2006. Vol. 77. Pp. 1058-1080.

Убеждения предсказывают списывание: McCabe D. L., Trevino L. K., Butterfield K. D. Honor Codes and Other Contextual Influences on Academic Integrity: A Replication and Extension to Modified Honor Code Settings // Research in Higher Education. 2002. Vol. 43. Pp. 357-378.

Жульничество с налогами: Wenzel M. Misperceptions of Social Norms about Tax Compliance: From Theory to Intervention // Journal of Economic Psychology. 2005. Vol. 26. Pp. 862-883.

Как исправить неверные представления о нормах: Perkins H. W. Social Norms and the Prevention of Alcohol Misuse in Collegiate Contexts Journal of Studies on Alcohol Supplement. 2002. Vol. 14. Pp. 164-172.

Воображаемая гордость помогает достичь цели: Bagozzi R. P., Dhlakia U. M., Basuroy S. How Effortful Decisions Get Enacted: The Motivating Role of Decision Processes, Desires, and Anticipated Emotions // Journal of Behavioral Decision Making. 2003. Vol. 16. Pp. 273-295.

Упреждающий стыд побуждает к безопасному сексу: Hynie M., MacDonald T. K., Marques S. Self-Conscious Emotions and Self-Regulation in the Promotion of Condom Use // Personality and Social Psychology Bulletin. 2006. Vol. 32. Pp. 1072-1084.

Доска позора «Большой вор»: Kilgannon C., Singer J. E. Stores' Treatment of Shoplifters Tests Rights // The New York Times. 2010. Jun. 21. URL: http://www.nytimes.com/2010/06/22/nyregion/22shoplift.html.

Публичное пристыжение мужчин, которые обращаются к проституткам: Should Cities Shame Johns by Puttingtheir Faces on Billboards, Television, and the Internet after Their Arrest? URL: http://prostitution.procon.org/view.answers.php?questionID=000845.

Публичное пристыжение отваживает от платного секса: Durchslag R., Goswami S. Deconstructing the Demand for Prostitution: Preliminary Insights from Interviews with Chicago Men Who Purchase Sex // Chicago Alliance Against Sexual Exploitation. Chicago, 2008.

Стыд и азартные игры: Yi S., Kanetkar V. Coping with Guilt and Shame After Gambling Loss // Journal of Gambling Studies. 2011. DOI: 10.1007/sl0899-010-9216-y.

Стыд, вина и шоколадное пирожное: Chun H., Patrick V. M., MacInnism D. J. Making Prudent vs. Impulsive Choices: The Role of Anticipated Shame and Guilt on Consumer Self-Control // Advances in Consumer Research. 2007. Vol. 34. Pp. 715-719. См. также: Patrick V. M., Chun H. H., Macinnis D. J. Affective Forecasting and Self-Control: Why Anticipating Pride Wins over Anticipating Shame in a Self-Regulation Context // Journal of Consumer Psychology. 2009. Vol. 19. Pp. 537-545

Вина, гордость и вариабельность сердечного ритма: Guilt and Pride Are Heartfelt, but Not Equally So / M. M. Fourie et al. // Psychophysiology. 2011. DOI: 10.1111/j.l469-8986.2010.01157.x.

Мы хотим, чтобы другие видели наши добрые дела, например приобретение экологических продуктов: Griskevicius V., Tybur J. M., Bergh B. Van den. Going Green to Be Seen: Status, Reputation, and Conspicuous Conservation // Journal of Personality and Social Psychology. 2010. Vol. 98. Pp. 392-404.

«Если бы стыд помогал, тучных людей бы не было»: Личный телефонный разговор с Дебом Лемайром, президентом Ассоциации здоровья людей всех размеров, 26.02.2010.

Социальное исключение лишает воли: Social Exclusion Impairs Self-Regulation / R. F. Baumeister et al. // Journal of Personality and Social Psychology. 2005. Vol. 88. Pp. 589-604.

Предрассудки лишают воли: Inzlicht M., McKay L., Aronson J. Stigma as Ego Depletion: How Being the Target of Prejudice Affects Self-Control // Psychological Science. 2006. Vol. 17. Pp. 262-269.

Социальная поддержка укрепляет самоконтроль: Wing R. R., Jeffery R. W. Benefits of Recruiting Participants with Friends and Increasing Social Support for Weight Loss and Maintenance // Journal of Consulting and Clinical Psychology. 1999. Vol. 67. Pp. 132-138.

Глава 9. Не читайте эту главу: пределы силы «Я не буду»

История Толстого пересказана в предисловии к: Wegner D. M. White Bears and Other Unwanted Thoughts: Suppression, Obsession, and the Psychology of Mental Control. N. Y.: Guilford, 1994.

Расшифровка стенограммы исследования с белыми медведями: We ner D. M. White Bears and Other Unwanted Thoughts: Suppression, Ob-session, and the Psychology of Mental Control. N. Y.: Guilford, 1994. P

Сны о любимых: Wegner D. M., Wenzlaff R. M., Kozak M. Dream Rebound: The Return of Suppressed Thoughts in Dreams // Psychological Science. 2004. Vol. 15. Pp. 232-236.

Примеры иронического бумеранга: Wegner D. M. How to Think, Say, or Do Precisely the Worst Thing for Any Occasion // Science. 2009. Vol. 325. Pp. 48-50.

Гомофобы и гей-порно: Adams H. E., Wright L. W. Jr., Lohr B. A. Is Homophobia Associated with Homosexual Arousal? // Journal of Abnormal Psychology. 1996. Vol. 105. Pp. 440-445.

Мозг обрабатывает запрещенное содержание: Giuliano R. J., Wich N. Y. Why the White Bear Is Still There: Electrophysiological Evidence for Ironic Semantic Activation During Thought Suppression // Brain Research. 2010. Vol. 1316. Pp. 62-74.

Если мысль легко приходит на ум, то она правильная: Tversky A., Kahneman D. Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability // Cognitive Psychology. 1973. Vol. 5. Pp. 207-232.

Статистика авиакатостроф: Barnett A. Cross-National Differences in Aviation Safety Records // Transportation Science. 2010. Vol. 44. Pp. 322-332.

История суицидальной студентки: Jaffe E. The Science Behind Secrets // APS Observer. 2006. Jul.

Если мысли принимать, они отступают: Giuliano R. J., WichaN. Y Why the White Bear Is Still There: Electrophysiological Evidence for Ironic Semantic Activation During Thought Suppression // Brain Research. 2010. Vol. 1316. Pp. 62-74.

Вытеснение мыслей и депрессия: Wegner D. M., Zanakos S. Chronic Thought Suppression // Journal of Personality. 1994. Vol. 62. Pp. 616-640. См. также: Muris P., Merckelbach H., Horselenberg R. Individual Differences in Thought Suppression. The White Bear Suppression Inventory: Factor Structure, Reliability, Validity and Correlates // Behaviour Research and Therapy. Vol. 34. Pp. 501-513.

Подавляя печальные мысли, люди впадают в уныние: Wegner D. M. Erber R., Zanakos S. Ironic Processes in the Mental Control of Mood and Mood-Related Thought // Journal of Personality and Social Psychology. 1993. Vol. 65. Pp. 1093-1104.

Вытеснение мыслей и самооценка: Borton J. L. S., Markowitz L. J., Dieterich J. Effects of Suppressing Negative Self-Referent Thoughts on Mood and Self-Esteem // Journal of Social and Clinical Psychology. 2005. Vol. 24. Pp. 172-190.

Вытеснение тревоги усиливает тревожность: The Paradoxical Effects of Suppressing Anxious Thoughts During Imminent Threat / E. H. W. Koster et al. // Behaviour Research and Therapy. 2003. Vol. 41. Pp. 1113-1120; How to Handle Anxiety: The Effects of Reappraisal, Acceptance, and Suppression Strategies on Anxious Arousal / S. G. Hofmann et al. // Behaviour Research and Therapy. 2009.Vol. 47. Pp. 389-394.

Вытеснение мыслей и психические расстройства: Rebound Effects Following Deliberate Thought Suppression: Does PTSD Make a Difference? / J. G. Beck et al. // Behavior Therapy. 2006. Vol. 37. Pp. 170-18 См. также: Don’t Worry and Beware of White Bears: Thought Suppression in Anxiety Patients / J. G. Beck et al. // Journal of Anxiety Disorders. 1998. Vol. 12. Pp. 39-55; Thought Suppression in Obsessive-Compulsive Disorder / D. F. Tolin et al. // Behaviour Research and Therapy. 2002. Vol. 40. Pp. 1255-1274.

Социальная фобия и мозг: Neural Bases of Social Anxiety Disorder: Emotional Reactivity and Cognitive Regulation During Social and Physical Threat / P. R. Goldin et al. *II* Archives of General Psychiatry. 2009.Vol. 66. Pp. 170-180.

Принятие снижает стресс социальной фобии: Goldin P. R., Ramel W., Gross J. J. Mindfulness Meditation Training and Self-Referential Processing in Social Anxiety Disorder: Behavioral and Neural Effects // Journal of Cognitive Psychotherapy. 2009. Vol. 23. Pp. 242-257. См. также: Goldin P.R., Gross J. J. Effects of Mindfulness-Based Stress Reduction. MBSR on Emotion Regulation in Social Anxiety Disorder // Emotion. 2010. Vol. 10. Pp. 83-91.

Подавление мыслей о шоколаде: Erskine J. A. K. Resistance Can Be Futile: Investigating Behavioural Rebound // Appetite. 2008. Vol. 50. Pp. 415-421. См. также: Erskine J. A. K., Georgiou G. J. Effects of Thought Suppression on Eating Behaviour in Restrained and Non-Restrained Eaters // Appetite. 2010. Vol. 54. Pp. 499-503.

Исследование любителей шоколада: Human Metabolic Phenotypes Link Directly to Specifi c Dietary Preferences in Healthy Individuals / S. Rezzi et al. // Journal of Proteome Research. 2007. Vol. 6. Pp. 4469-4477.

Диеты и вытеснение мыслей: Barnes R. D., Tantleff-Dunn S. Food for Thought: Examining the Relationship between Food Thought Suppression and Weight-Related Outcomes // Eating Behaviors. 2010. Vol. 11. Pp. 175-179.

Диеты не помогают: Medicare's Search for Effective Obesity Treatments: Diets Are Not the Answer / T. Mann et al. // American Psychologist. 2007. Vol. 62. Pp. 220-233.

Ограничения усиливают влечения: Hill A. J. The Psychology of Food Craving // Proceedings of the Nutrition Society. 2007. Vol. 66. Pp. 277-285. См. также: Polivy J., Coleman J., Herman C. P. The Effect of Deprivation on Food Cravings and Eating Behavior in Restrained and Unrestrained Eaters // International Journal of Eating Disorders. 2005.Vol. 38. Pp. 301-309.

Исследование с Hershey's Kisses: A Comparison of Acceptance- and Control-Based Strategies for Coping with Food Cravings: An Analog

Study / E. M. Forman et al. // Behaviour Research and Therapy. 2007. Vol. 45. Pp. 2372-2386.

С *запретом на продукты покончено:* Health-at-Every-Size and Eating Behaviors: 1-Year Follow-up Results of a Size Acceptance Intervention / V. Provencher et al. // Journal of the American Dietetic Association. 2009. Vol. 109. Pp. 1854-1861; Psychological Impact of a «Health-at-Every-Size» Intervention on Weight-Preoccupied Overweight / Obese Women / M. P. Gagnon-Girouard et al. // Journal of Obesity. 2010. Vol. 2010.

Исследование «пытка курильщиков»: Bowen S., Marlatt A. Surfing th Urge: Brief Mindfulness-Based Intervention for College Student Smokers *11* Psychology of Addictive Behaviors. 2009. Vol. 23. Pp. 666-671.

Осознанность предотвращает срыв: Mindfulness-Based Relapse Prevention for Substance Use Disorders: A Pilot Efficacy Trial / S. Bowen et al. // Substance Abuse. 2009. Vol. 30. Pp. 295-305. См. также: Witkiewitz K., Bowen S. Depression, Craving, and Substance Use Following a Randomized Trial of Mindfulness-Based Relapse Prevention // Journal of Consulting and Clinical Psychology. 2010. Vol. 78. Pp. 362-374.

«Единственное разумное заключение к научной книге: делайте свои выводы»: Это высказывание принадлежит Брайану Кидду, старшему научному сотруднику кафедры биоинформатики Института инфекций, иммунитета и трансплантологии Стэнфордского университета.

Об авторе

Келли Макгонигал — доктор философии, психолог и профессор Стэнфордского университета, ведущий эксперт в области изучения взаимосвязи между психическим и физическим состояниями человека. Ее учебные курсы по психологии для студентов удостоены множества наград, включая высшую награду Стэнфордского университета для преподавателей, премию Уолтера Гора. Популярные открытые курсы Макгонигал, в том числе «Наука силы воли» и «Наука сострадания», рассказывают о том, как, используя достижения психологии, сделать человека более счастливым и успешным.

fill Тематика: личностный рост, личная эффективность, продуктивность

Сколько раз мы все говорили себе, что нам хватит силы воли — похудеть, бросить курить, заняться спортом, найти новую работу... Но все остается как прежде, и мы раз за разом обманываем себя, что обязательно сможем, если только захотим.

Что на самом деле скрывается за всеми нашими «я хочу» и «не хочу», «я буду» и «я не буду»? И почему нам так часто не хватает этой самой силы воли?

Стэнфордский профессор Келли Макгонигал, обобщив результаты новейших исследований, объясняет, как заменить вредные привычки полезными, как перестать откладывать дела на последний момент, научиться сосредоточиваться и справляться со стрессом. По методике Макгонигал воспитать в себе силу воли оказывается удивительно легко.

Эта книга поможет вам получить необходимые практические знания и развить необходимые навыки. А благодаря экспериментам, которые автор предлагает вам провести, чтение обещает стать интересным и динамичным. Вы словно под микроскопом рассмотрите то, что собираетесь в себе менять, и начнете делать это уже сегодня.

Келли Макгонигал ведет один из самых популярных курсов Стэнфордского университета «Наука о силе воли». Через четыре недели после его старта 97% студентов стали лучше понимать свое поведение, а 84% отметили, что их сила воли заметно окрепла. К концу курса каждый студент успешно справился с проблемой, над которой работал.

****

Эта книга изменила мое представление о силе воли. Я познакомился с гибким, тренируемым навыком, способным значительно облегчить нашу жизнь. Прелесть книги — в наличии большого количества практических упражнений. По сути это журнал тренировок силы вашей воли, готовая инструкция по самосовершенствованию.

Армен Петросян, владелец компании «Новый смысл» и автор блога «Жить интересно!»

@ Время прочтения - 4 часа gb Like www.facebook.com/mifbooks

